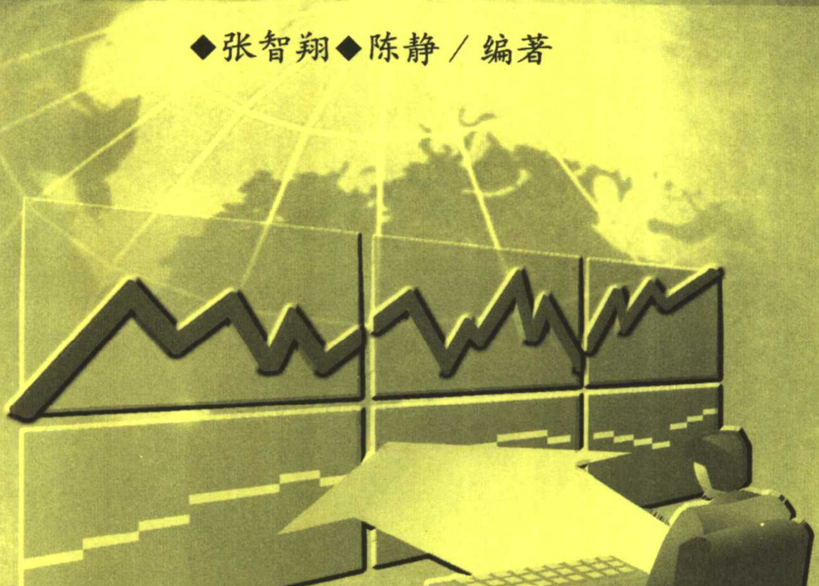
财智人物启示丛书

财富的可怕繁殖

彼得·林奇的股票投资艺术

◆张智翔◆陈静／编著



中国时代经济出版社

《财智人物启示丛书》编委会

总 策 划：向　洪
学术顾问：邹广严　唐小我　熊　刚　保健云
高隆昌　向万成　陈　钊　张文才
刘家强　杨明洪　刘　青　侯林娜
主　　编：向　洪　张日新　江　昀
副 主 编：贺　然　刘越美　阎馨予
编　　委：张日新　向　洪　陈　志　阎馨予
余林军　刘越美　刘建萍　游　勇
文　强　江　昀　邹海涛　陈万江
张智翔　曾大鹏　刘艳群　伍　娟
邹爱琳　张春林

总　序

在过去的20世纪里，诞生了许多优秀的管理大师、金融大师、企业大师、投资大师，他们用自己的才智创造出了辉煌的业绩，为自己积累了亿万的财富，成为经济界的楷模，公众的偶像，后来者学习的榜样。

特别是在20世纪中后期成功的这批富豪，与他们的前辈有着截然不同的成功经验，他们不再依靠雇用大量的人力、使用庞大的物质资源、进行大规模的生产而成为富豪，而是依靠以智慧为主的新型的经济产业而成功。他们中有信息产业中的执牛耳者、也有投身于股票市场这一虚拟经济的弄潮儿、更有媒体产业、娱乐产业、餐饮产业、生命产业、体育产业等新经济形式中的佼佼者……总之，他们在当今的经济界炙手可热。

在知识经济、新经济已经越来越成为经济主流的今天，我们特选择了一批有代表性的全球知名富豪编写成本丛书，书中分析他们的成功经验、管理技巧、经营理念、创新模式、处事风格、用人观念，对于当代企业家、公司老板、行业董事具有启迪和参考价值；对于有志成功的青年人来说，也是一套不错的励志、学习书籍。

本丛书由中国社会科学院、四川大学、武汉大学、南京大学、复旦大学、电子科技大学、西南财经大学、西南民族大学、西南交通大学、四川生殖卫生学院等院校的专家、学者共同组织编写。

《财智人物启示丛书》编委会

前言

彼得·林奇是美国纽约华尔街上家喻户晓的人物。他在1977年5月刚当上麦哲伦公司的总经理时，该公司的总资产仅仅只有2000万美元；而在他1990年离任时，该公司的资产已经高达90亿美元。

从2000万美元到90亿美元，在短短的13年间，彼得·林奇使麦哲伦公司的总资产增加了450倍，该基金的年平均增长率接近30%。这样骄人的业绩是许多基金经理所望尘莫及的，这个数字是惊人的。所以，美国《时代》杂志称彼得·林奇是“第一理财家”，更有人赞誉林奇为“股票投资领域中的最成功者……是一位超级投资巨星。”

彼得·林奇的成功在于他对股票独特的投资理念和技巧，本书从彼得·林奇的经历出发，系统分析介绍了林奇的股票投资理论及实战经历，对于广大股票投资者来说，具有较大的参考价值。

本书在编写过程中，何勇、孙蓓蓓、邹纯静、李忠奎、王利兵、孙萍、李秀梅、李红梅、游勇、邱正伦、楚楚、时运月、钟智然等参与了资料准备和编写工作。

编著者

目　录

前言 ……………………………………………………… (1)
1. 谁是彼得·林奇? ……………………………………… (1)
股票投资领域中的最成功者 ………………………………… (1)
股票投资是一门艺术而不是科学 …………………………… (2)
华尔街:冒险家的天堂 ……………………………………… (4)
2. 从球童到基金经理 ……………………………………… (7)
幼年丧父的彼得·林奇 ……………………………………… (7)
彼得·林奇最初的导师 ……………………………………… (10)
波士顿学院的高材生 ………………………………………… (14)
买下第一笔股票 ……………………………………………… (16)
初恋 …………………………………………………………… (17)
首次成功 ……………………………………………………… (21)
3. 初显身手 ………………………………………………… (25)
美国的投资基金 ……………………………………………… (25)
麦哲伦公司的暑期实习生 …………………………………… (30)
挑战传统股票市场理论 ……………………………………… (33)
这是我们的美国 ……………………………………………… (38)
金融专家出任炮兵中尉 ……………………………………… (40)
与卡洛兰结成伉俪 …………………………………………… (42)

重回麦哲伦公司 …………………………………… (46)
4.33 岁的总经理 …………………………………… (49)
乔治·沙利文先生没有看错人…………………………… (49)
从小小球童到金融巨子 ……………………………… (53)
彼得·林奇的鸡尾酒会理论…………………………… (56)
彼得·林奇成功的奥秘只有两个字…………………… (59)
总经理微服私访 …………………………………… (63)
汽车旅馆里的神秘住客 ……………………………… (70)
5. 涉险苹果公司 …………………………………… (75)
林奇突发奇想,准备下一个赌注………………………… (75)
电脑巨人的沦落 …………………………………… (77)
偶然的机会 ………………………………………… (82)
6. 林奇成功金律 …………………………………… (88)
华尔街的金融巨子 ………………………………… (88)
美满的家庭生活 …………………………………… (94)
你真正拥有的东西才会毁灭你 ……………………… (96)
随时从事任何一种股票生意………………………… (100)
对工作,没有人比他更狂热 ………………………… (104)
出版自传《在华尔街的崛起》………………………… (110)
7. 清除“鼹鼠”……………………………………… (115)
警告:有人出卖公司情报 …………………………… (115)
在合并和兼并中大发横财的莱文……………………… (117)
华尔街藏着一只大“鼹鼠”…………………………… (121)
林奇投资公司成为莱文的猎物………………………… (125)
千万富翁沦为阶下囚………………………………… (128)

8．金融巨子的股市诤言 ……………………………（131）
令人眼花缭乱的金融创新……………………………（131）
证券衍生投资工具……………………………………（138）
对冲基金利用衍生工具呼风唤雨……………………（148）
彼得·林奇的观点 ……………………………………（153）
高风险的金融衍生工具………………………………（157）
附：金融衍生工具与墨西哥金融危机 ………………（161）
9．密雨惊风……………………………………………（166）
金融狂人搏杀华尔街…………………………………（166）
恐怖的星期一…………………………………………（171）
财富大毁灭……………………………………………（178）
林奇力挽狂澜…………………………………………（183）
激流勇退………………………………………………（187）
10．林奇投资理念 ……………………………………（191）
财富的飞速繁殖………………………………………（191）
林奇的选股技巧………………………………………（192）
什么时候应该卖出……………………………………（196）
思想开阔　不怀偏见…………………………………（198）
林奇的调查研究观……………………………………（201）
附：对股民的忠告 ……………………………………（203）
主要参考文献…………………………………………（220）

1

谁是彼得·林奇？

股票投资领域中的最成功者

纽约作为当今世界三大金融中心之一，汇聚在这儿的投资家、冒险家、赌徒多如牛毛。他们是投资人，更是投机专家，在大笔股票的买进卖出中，寻找着发财的“黑洞”。

彼得·林奇是他们中最出色的一位，是美国纽约华尔街上家喻户晓的人物。按彼得·林奇自己的话说，他是个职业股票投资人，虽然他并不愿这么看自己。这种“职业股票投资人”在美国几乎遍地都是，但能够像彼得·林奇这样出类拔萃的却属凤毛麟角。

彼得·林奇是菲得利蒂·麦哲伦投资公司的总经理，他成功地经营着麦哲伦公司90亿美元的资产——这个数字相当于希腊国民生产总值的一半。

90亿美元，如果读者对这个数字还感到有些印象不深的话，那你应了解另一个数字，那就是在彼得·林奇1977年5月刚当上麦哲伦公司的总经理时，该公司的总资产仅仅只有2000万美元。

从2000万美元到90亿美元，在短短的十年间，彼得·林奇

使麦哲伦公司的总资产增加了450倍，平均每年增值4.5亿美元，这个数字是惊人的。

所以，美国《时代》杂志称彼得·林奇是“第一理财家”，《主编》杂志则赞誉林奇为“股票投资领域中的最成功者……是一位超级投资巨星。”

荣誉并不能说明一切，但至少可以说明彼得·林奇具有非凡的才智和能力。当麦哲伦公司的股东们看到公司的总资产由2000万美元增长至90亿美元，公司的投资配额表上的40余种股票增长至1400多种股票时，无不为公司有一名精明能干的管理者而感到欣慰和庆幸。

彼得·林奇和麦哲伦公司的荣誉可以追溯到1955年，那时14岁的林奇还只是个高尔夫球场的拾球员，一名未成年的球童。那时麦哲伦公司的总裁乔治·沙利文常去高尔夫球场打高尔夫球。乔治·沙利文先生同他的朋友在打球之余的闲谈成了彼得·林奇今后投身股市的最早启蒙。

而彼得·林奇后来也将他的聪明才智奉献给了麦哲伦公司。乔治·沙利文总裁在1955年认识的球童日后给他和他的公司带来了巨额的收益。1955年那年，乔治·沙利文肯定未能意识到这一点。

股票投资是一门艺术而不是科学

彼得·林奇之所以在各种金融奇才汇聚的华尔街股市脱颖而出，自然有他不同一般的炒股心得。

如果可以通过数学分析来确定选择什么样的股票的话。还不如用电脑算命，选择股票的决策如果是通过数学做出的，那么

这个世界上将会有超过一半的人成为股海英雄。因为你在股市上需要的全部数学知识在小学四年级就能够学到。

然而世界上并没有超过一半的人口成为股海弄潮儿。

如果说逻辑学能够帮助股票投资人分析出股市规律，那么世界上能够在股票市场上成功的人也会达到一个天文数字。可惜，华尔街股市奇异的非逻辑性将会使所有严密的思考变得毫无价值。

实际上，华尔街是按照古希腊思维方式运作的。古希腊人习惯于一坐就是几天，在那里辩论一匹马有多少颗牙齿。一只鸟身上有多少根羽毛，一棵苹果树上会结多少个苹果，而不是亲自去看一看。

许多股票投资人却习惯于这种坐而论道，讨论股价是否会上涨，好像在金融投资方面的苦思冥想就会给他们答案，而不是去调查各个公司。

如果说炒股纯粹是靠运气的话，那么彼得·林奇的成功也不会引起这样大的反响。

多少世纪以前，人们听到公鸡叫太阳升起，于是认为鸡叫引起太阳出升，今天，鸡叫如故，但每天为解释股市上涨的原因及对华尔街产生的影响的新论点却使专家们感到困惑，譬如：女人穿的裙子短啦，某一会议赢得大酒杯奖啦，日本人不高兴啦，某种趋向线被阻断啦，共和党人在选举中获胜啦，股票出售过多啦等等。每当我听到此类理论，我总是想起那打鸣的公鸡。

在选择股票方面，没有世袭的技巧。

彼得·林奇这样说：“尽管许多人认为别人生来就是股票投资人，而把自己的失利归咎为悲剧性的天生缺陷，我的成长历程说明事实并非如此。在我的摇篮上并没有吊着股票行情收录机

的磁带，我长乳牙时也没有咬过股市交易记录单，这与人们所传贝利婴儿时期就会反弹足球的早慧截然相反。

你没有必要像金融公司那样去投资，也不必花 15 分钟向你的同伴讲你为何要买某种股票，没有规矩不让你买以“只”开头的公司的股票，不让你买成本不到 6 美元的股票，或不让你买与卡车司机工会有联系的公司的股票，没有人阻止你拥有 1400 种不同的股票，也没有人会叫你在 100 种股票上每一种都投点儿钱。另外，你可能根本没有必要跟股票市场打交道——如果你是一个非职业投资人，你将可以超越华尔街公认的思考方式。

我一直认为我应当尽可能地、不断地把自己看成一个非职业投资人。

20 年来从事股票业的经验使我确信。每个普通人在选择股票时，只要用其正常智力的 3%，就会干得不比华尔街的专家们差，甚至可能更出色。”

彼得·林奇的这番话是他在股市搏杀多年后得出的真知灼见，更是把复杂化为简单的高级思维方法。

华尔街：冒险家的天堂

彼得·林奇一生中的股票交易都是在纽约华尔街这处黄金铺就的街道上完成的。要了解彼得·林奇在华尔街的成功经历。首先得了解华尔街——纽约证券交易所。

纽约证券交易所是美国最大的证券交易所，也是全世界买卖股票和债券规模最大的交易所之一。它和英国伦敦证券交易所和日本东京证券交易所并称为世界三大证券交易所。

如今，在纽约证券交易所上市的公司超过 1500 家，其中外

国公司达 59 家，仅次于伦敦和东京的证券交易所，但其上市股数多，上市股票市价总额超过 30000 亿美元，居世界第一。这家证券交易所在国际上久负盛名，其活动影响世界各主要金融中心的运转。

纽约证券交易所的历史可追溯到 1792 年，当时大约有 24 名证券经纪人每日在华尔街的一棵梧桐树下集会，买卖股票和债券，或替别人买卖并收取佣金，他们成立了经纪人会，这个经纪人会就是纽约证券交易所的前身。

随后，这个经纪人会不断发展，到 1863 年正式使用“纽约证券交易所”之名。

现在，这家证券交易所位于华尔街与百老汇转角处的一座希腊式巨型建筑物内。

200 多年来，这个证券交易所内，上演了无数的大悲大喜剧，它使许多人一夜间成为百万富翁，也使许多人一夜间沦为乞丐，许多破产者因无法承受压力而只好跳楼。

纽约证券交易所的主要部分是交易大厅，面积约有足球场的 3/5。大厅内有 14 个交易站，从事股票和债券交易，每个交易站柜台的上方，安装有电视屏幕，显示在那里交易的证券名称和最近一次的成交价格。交易大厅的四周醒目处装有行情牌，随时显示交易情况。

在交易厅周围，有许多电话或电传，这是交易所的神经系统，顾客和各经纪人公司的指令、指示通过这些电话或电传传递到交易厅，交易厅的交易情况也随时通过它们传出。

纽约证券交易所实行会员制，只有会员才能在交易所中进行交易。按交易所章程规定，会员最多不得超过 1375 人。新申请入会，要交纳高昂的费用，而且只能等老会员退出，才能接替

其席位。

在纽约证券交易所上市的公司，要求极严，所以在这儿上市的都是美国最大和最著名的公司，因而对大众投资者有很大的吸引力。在美国，拥有股票的人中，有70%的人通过这家交易所进行股票买卖。

所以，纽约证券交易所是整个美国经济的晴雨表，它的一举一动都牵扯着美国大众的神经。在这里买卖炒作股票的，不光是美国公民，世界上很多投资者和投机家也在这里大展身手，这是因为美国对外国人在本国开立账户进行证券买卖没有任何限制，只是在缴纳税金方面有所不同。

彼得·林奇就是在这样一个环境下取得成功的。他的成功是标准的美国梦，从1955年高尔夫球场的球童到1977年出任麦哲伦公司的总经理，他依靠个人的才智和努力，从一名不文变成一个亿万富翁。

2

从球童到基金经理

幼年丧父的彼得·林奇

1944年1月19日，彼得·林奇出生于波士顿一个具有爱尔兰血统的中产阶级家庭。他的父亲曾经是个数学教授，后来成为约翰·汉考克公司的高级财务审计师。

在美国，中产阶级的家庭一般来说是富足的，拥有郊外的独立别墅和中高级轿车，也足以让自己的孩子在衣食无忧的情况下度过快乐的童年，并接受大学教育。他们的孩子大多也会成为白领以上阶层。

彼得·林奇的父亲和其他所有的中产阶级人士一样，过着悠闲的富足的生活，当时在美国同现在一样，中产阶级以上的人士最热衷于高尔夫球运动。

彼得·林奇的父亲也是一名高尔夫球好手，在假日常与同事好友去波士顿郊外的布雷·伯雷高尔夫球俱乐部打高尔夫球。

有时，彼得·林奇便迈着蹒跚的脚步随父亲在高尔夫球场玩耍，不到10岁，他就对高尔夫球的规则了如指掌，并不时挥着和他身高差不多的高尔夫球球杆跃跃欲试。

彼得·林奇童年时就是一个聪明而又顽皮的小子，在随父亲

去布雷·伯雷玩耍的日子里，高尔夫球运动是他最早精通的一门技艺，当时他和他的父亲绝不会想到，这将是11岁的彼得·林奇最早赚钱谋生的手段。

彼得·林奇的母亲是那种50年代典型的中产阶级妇女，受过中等教育，因丈夫能够赚钱而呆在家里做一个相夫教子的贤妻良母，不过她在彼得·林奇成长的过程中并未起到多大的作用。彼得·林奇的所有爱好和性格的形成都与高尔夫球有关。

10岁以前的彼得·林奇对股票知之甚少，他对高尔夫球场上那些时常谈论股市情况的人，并未有多大兴趣，他所有的兴趣还在绿色的高尔夫球场地，高高挥起的球杆和在空中飞翔的小白球。

彼得·林奇在社区的一所著名的私立学校接受了初级教育，他聪明的天分使他的学习成绩一直是班级里的佼佼者，但他仍然盼望周末和假期的到来，那样他就可以同父亲一起在高尔夫球场上度过快乐的一天。

许多在高尔夫球场上潇洒挥杆的有钱人并不能够很好地击球，他们的水平相当业余，常常会有球被击进树林和深草丛中，这些有钱人当然不屑于去寻找那些击丢了的球。这样俱乐部不得不雇一些儿童去替他们将球找回，那些找回高尔夫球的球童通常会得到一笔不菲的小费。球童们最普通的工作是替顾客背球杆。

在高尔夫球场上玩耍的彼得·林奇常常就和这些球童们一起玩耍，虽然在当时他并不是他们中的一员。

10岁那年，彼得·林奇无忧无虑的童年生活结束了，父亲经诊断确认，患上了晚期癌症。

癌症是一种不治之症，经确认后的人大都会在短时间内死

去，彼得·林奇的父亲由于拼命的工作，错过了早期的治疗机会，以至在得病后很快就一病不起。

这场变故来得十分的突然，家中的经济状况马上陷入了危机。他们这个家庭，父亲是惟一挣钱的人，父亲不能工作后，家中很快就一贫如洗。

最后，彼得·林奇的父亲没能等到彼得·林奇11岁的生日就永远地离开了他们，一个中产阶级的家庭也就此沦落了。

失去父亲，对彼得·林奇来说是人生的第一次打击。

母亲不得不外出工作，在当时那个时代，妇女外出工作不会有很高的酬劳的。母亲辛勤工作的收入难以维持一个家庭所必须的开销。而且受过中等教育的母亲为了儿子的前途，坚决不让彼得·林奇辍学，还要让他上最好的学校。

彼得·林奇也想接受高等教育，但却没有任何人能够帮他们。

在美国生存，只有靠自己，人们只崇拜成功者，并不同情失败者，要想依靠别人的无私帮助来使自己成长是万万不可能的。

彼得·林奇和他的母亲也是坚强的人，他们承受住了这次打击，为了减轻母亲的经济压力，彼得·林奇决定去找个半天的工作，以帮助家里度过难关。

但11岁的彼得·林奇又能干什么呢?

谁又会为一个11岁的儿童付钱雇佣他?

彼得·林奇想到了布雷·伯雷高尔夫球场。

他想到了那些和他年龄一般大的球童。

彼得·林奇找了布雷·伯雷高尔夫球俱乐部的经理，俱乐部的经理以前自然认识彼得·林奇的父亲;他很同情彼得·林奇幼年丧父的遭遇，而且11岁的彼得·林奇在高尔夫球场上厮混多

年，熟悉高尔夫球的规则，也是一位相当合格的球童，于是就雇佣了他。

1955 年，事隔半年之后，彼得·林奇重又回到了高尔夫球场。不过这一次，他已不是跟在父亲屁股后面的小球童了。而是一个为以前同父亲那样的人服务的小球童小雇员了。

这种工作对于一个熟知高尔夫球规则的 11 岁儿童来说是再理想不过的了。

彼得·林奇本身就喜欢高尔夫球，这项工作对他来说是乐趣而不是苦差。

况且还有很高的收入。

彼得·林奇自己算过，帮人拾球一个下午比早上六点钟把报纸送到人家门前草坪上的报童一周挣的钱还多，而且更妙的是，有时彼得·林奇一个下午的收入，超过了母亲一个星期辛勤工作的收入。

布雷·伯雷高尔夫球俱乐部实行的是会员制，它的成员都是大公司的董事长和股东。这些人都是资产阶级，有钱又有闲，当他们击出一个臭球而需要球童去将球拾回之时，常常会慷慨大方地给球童们小费。另外，球童们还负责替这些人背高尔夫球球杆，每当他们离去之时，也会用不菲的小费酬谢球童们为他们付出的劳动。

彼得·林奇最初的导师

乔治·沙利文先生是菲德利蒂·麦哲伦公司的总裁。麦哲伦公司是一家管理公众基金的大公司，在美国已经有很悠久的历史。

乔治·沙利文先生同吉尔公司、宝丽来公司的老总是好朋友，常常结伴到布雷·伯雷高尔夫球俱乐部来打高尔夫球。

乔治·沙利文是一个乐观大方的人，典型的美国男子汉，要在早些年，他一定会是个出色的西部牛仔。

“小孩，我以前见过你?”他在第一次看见彼得·林奇这个球童时，这样问彼得·林奇。

“是的。”

“对了，你叫什么名字?”

“彼得·林奇。”

彼得·林奇彬彬有礼的回答令乔治·沙利文很是喜爱。高尔夫球场上的球童大多是些家庭贫困而不得不出来打工的儿童，没有受过太好的教育。而彼得·林奇不一样，他在一个中产阶级家庭里长大，就读于波士顿地区比较著名的有教养的儿童学校。所以尽管他现在沦为打工者，仍然显得与众不同。

“哦！彼得，你以前可不是在这儿拾球的。”

乔治·沙利文先生可能并不认识彼得·林奇的父亲，因为他们不是一个社交圈子里的人。但他似乎认得彼得·林奇常随父亲到高尔夫球场上玩球。这家俱乐部离彼得·林奇的家很近，彼得·林奇就有时常到高尔夫球场上的机会。

“是的。”彼得·林奇仍然不卑不亢地回答。

乔治·沙利文先生是一个何等精明的人，他虽然并不了解彼得·林奇家庭的变故，但仍然可以估计到个大概。在美国，一个家庭的兴盛和衰落是司空见惯的事。亿万富翁尚且如此，何况一个普通的中产阶级家庭。

乔治·沙利文先生没有继续问下去，他知道这个小球童肯定有着一段悲惨的经历，但他很喜欢彼得·林奇的聪明和这种在逆

境中能够坦然面对的态度。

“你跟着我吧！替我背球杆”。

于是这样，彼得·林奇几乎成了乔治·沙利文先生的专职球童，只要他到高尔夫球场，陪伴他的球童总是彼得·林奇。

乔治·沙利文也许最初更多的是出于同情，每每叫彼得·林奇跟在他身边。当然他付小费时也并不比付给其他球童的更多。乔治·沙利文先生有典型的美国作风，他不会因同情而施舍自己的钞票，所以尽管他很喜欢彼得·林奇，但并不想让自己的同情使彼得·林奇感到羞耻。

这就是美国人对金钱的态度。

乔治·沙利文先生不会多给也不会少给，这是对彼得·林奇人格上的一种尊重。

乔治·沙利文先生和他的朋友们每当打完一个左曲球或者右曲球时，总会得意地吹嘘一下自己在股票投资中刚刚取得的胜利，每当这时，11岁的彼得·林奇总是听得入神，这令乔治·沙利文先生十分惊奇。因为其他的球童对此都显得漠不关心，而彼得·林奇不但聚精会神地听着而且好像听懂了。

“彼得，你是在听我们说话吗？”

“是的，先生！”

“你能够听懂？”

“不，我不知道。”

彼得·林奇的坦诚使乔治·沙利文更加喜欢。从此，他对彼得·林奇不再有丝毫的同情，而是不经意地提携他。这些在彼得·林奇以后的经历中会得到证实。

当然，彼得·林奇在股票上最初的知识并不是完全从乔治·沙利文先生那里得来，其他的俱乐部成员在无意间的谈话也对

彼得·林奇有很大影响。

不过，这些人可能没有注意一个11岁的球童，而乔治·沙利文先生却注意到了。

所以，每当彼得·林奇随球手们打完一轮球，就可以得到一堂有关股票问题的免费教育，虽然很累，却又非常值得。后来林奇说：如果你想接受有关股票问题的教育，高尔夫球场是通晓有关股票交易知识的场所。因此也是交易所以外的最佳场所。

在20世纪50年代和60年代的美国，人们对股票业并不很信任，虽然股市上涨了三四倍，但人们仍然视股票市场如同赌场。在彼得·林奇的家族谱系中，惟一买过股票的是他的外祖父吉恩·格里芬。

吉恩·格里芬也是一个保守的美国人，他买的是城市服务公司的股票。最初他以为这家公司是搞供水系统的，所有的人都离不开水，尤其是那时美国的城市正在以高速度成长，对供水系统的需求可说是没有止境的，所以这一行业也是比较保险的。

吉恩·格里芬就是在这样的错觉下买下了城市服务公司的股票。

有一次，吉恩·格里劳去纽约旅行，偶然发现这家公司实际上是一家石油公司。

这一发现令吉恩·格里芬有一种世界末日来临的感觉。石油作为一种日益普及的能源虽然前景广阔，但在新的大油田没有发现之前，总面临着使用殆尽的危机。吉恩·格里芬保守的思想使他立即将手中的股票全部抛售。并且他再也没有买过任何股票。

遗憾的是，后来这家公司的股票上涨了50倍，吉恩·格里芬错过了一夜成为百万富翁的机会。

在当时的美国，像彼得·林奇外祖父这样保守的股票投资者比比皆是。股票赔钱是那一时期的美国人心目中的普遍看法。

由此可见，在当时的世界，股票虽有了几百年的历史，但在人们心目中仍然没有一个好的形象，人们对股票的看法还处在一个无知的偏见之中。

但幼小的彼得·林奇却在高尔夫球场上慢慢转变了自己的看法。

乔治·沙利文先生常常不无幽默地重复着一句话：“买股票吧，那是你如胶似漆的妻子。”

这句话并不是首先出自乔治·沙利文先生之口，而是菲德利普·麦哲伦公司最初的创始人米斯特·约翰逊说的。

这句话是麦哲伦公司的座右铭，也成了彼得·林奇投资股市的信条，直到现在，彼得·林奇仍能很清楚地记得这句话。

在高尔夫球场上，彼得·林奇常会听到些幕后消息，可惜他当时没有钱去买股票，要不，他早就可以凭借这些不易得到的内幕消息而发一笔小财。

当然，彼得·林奇也还不知道怎样才能买到股票，到哪儿去买。

他毕竟还只有十一二岁。

波士顿学院的高材生

彼得·林奇依靠在高尔夫球场上赚得的钱读完了小学和中学，进入了著名的波士顿学院。

当然，这个时候的彼得·林奇仍然不富裕，他全靠当球童挣的钱和奖学金来支付学费。当球童的小费似乎还相当可观，所

以尽管彼得·林奇已在波士顿学院就读，成了一名大学生。但他并没有放弃在高尔夫球场的工作。

彼得·林奇在波士顿学院并未选修有关自然科学、数学和财会等从商应当学的正规课程，他更喜欢学些社会科学，主要有历史、心理学和政治学，还有玄学、认识论、逻辑、宗教和古希腊哲学。

这是一种奇怪的作法，但彼得·林奇就是一个爱超越常规的人。乔治·沙利文先生对彼得·林奇的选择也很不以为然。他和林奇一直保持着良好的私人关系。

沙利文先生知道林奇的志向是做一名金融管理者，但从商在传统上必修的一些课程彼得·林奇都没有选修，这样做使沙利文先生感到大惑不解。

“彼得，你不是向往成为一名商人吗？可你所选修的课程实在不怎么样。”

彼得·林奇却有他自己的见解，“沙利文先生，历史和哲学显然比统计学和数学更有用，因为股票投资是一门艺术，而不是一门科学。”

“好小子，你怎么会有这样离奇的想法？”

“我想，这就是我对股票的理解。”

“你不觉得你的理解多么与众不同，这样下去，你也许会成为一名人文科学家，而不会成为一名金融专家。”

“不，我将是最出色的金融专家。”彼得·林奇仍固执地说，他坚信自己的见解。

乔治·沙利文先生无可奈何，彼得·林奇的固执使他不快也使他有些欣慰。美国人就是欣赏那些有不同见解的人，但沙利文先生却并不敢肯定彼得·林奇将来会成为一名金融专家。

不过，他的看法随着时间的改变而改变了，1977 年在他退休之时，正是他大力举荐彼得·林奇接替自己出任麦哲伦公司总经理一职。但在 1962 年，乔治·沙利文先生并没有这个想法，主要钻研人文课程的彼得·林奇并不是他心目中合格的金融专家人选。

买下第一笔股票

19 岁的彼得·林奇在进入波士顿学院后花了 85 美元为自己买下了第一辆汽车。

这辆车当然不会是部好车，而是一部濒临报废的老福特汽车。作为一个学生，不靠家里的资助而靠自己买上一部汽车，是件了不起的事情。彼得·林奇从高尔夫球场上挣来的钱看来足够他花销的。本来彼得·林奇还能够买上一辆更好些的车，但他一个美元一个美元积攒下来的钱另有计划——他一直梦想着能够有钱去买股票。

彼得·林奇驾驶着这辆破车得意地兜风，这辆因贪图便宜而买下的车很快给他带来了许多麻烦。由于这辆老福特实在太破旧了，不但经常需要花钱修理，而更扫兴的是：当彼得·林奇得意洋洋地载着女同学兜风时，这辆车也会不合时宜地趴下。

这实在太不给彼得·林奇面子了。

彼得·林奇狠了狠心，把这辆破车开到旧车行，补差价换了一辆价值 150 美元的二手车。这辆二手车的状况就好多了，彼得·林奇开着它直到有足够的钱买一部好车。

1963 年，也就是彼得·林奇进入波士顿学院的第二年。将近 20 岁的彼得·林奇决定开始自己的第一次股票投资。

当时彼得·林奇有1250美元，这是一生中第一次拥有的一笔大钱，这笔钱是靠他自己在高尔夫球场上打工得来的。是他用自己的辛勤劳动得来的报酬，而不是任何人的恩惠和赠予。

彼得·林奇在决定买什么股票之时，并未依赖于他从高尔夫球场上得来的内幕消息。本来依靠这些消息他可以轻而易举地使自己赚上一笔。

但彼得·林奇的目标绝不是仅仅为了赚笔小钱。他要检验自己对股票的独立思考所得出的见解是否正确。

当时彼得·林奇看到一篇关于空运业前途广阔的文章。在第二次世界大战之后，飞机行业取得了飞速的进展，人们已逐渐认识到了飞机的巨大商业价值。可在当时，由于飞机小，安全性能差，费用也很高昂，飞机的巨大商业价值还只存在于可能的阶段，仍属高风险产业，投资者并不轻易用他们的钞票去购买航空公司的股票。

但彼得·林奇却按照他“按错误的前提所作的固执的研究”决定购买飞虎航空公司的股票。当时的价格是每股7美元。林奇从那篇文章中看到飞虎航空公司是一家空运公司。

然而，这项投资并没有很快给彼得·林奇带来回报。有两天的时间，飞虎航空公司的股票一直在7美元附近上下波动，理想中的广阔前景并没有能很快到来。

彼得·林奇几乎怀疑自己理论的错误。

初恋

波士顿学院和美国的其他大学一样，聚集了一大群雄心勃勃的美国未来的精英人物。二战的美国一跃成为世界上最大的

债权国，美国经济的高速增长使每一个美国人对未来都充满了野心。在这种乐观的环境下成长起来的这一代美国青年没有经历过战乱，也没有遭受过贫穷。他们中分化成两种人，一类因无所事事而坠落为嬉皮士，另一类在经过良好的教育后很快进入美国的主流社会，在各行各业中很快就取得了成功。

彼得·林奇也是属于这一种典型的人，他对美国的前途充满信心，而且也坚信自己所学到的东西会使自己成功。在学校里，彼得·林奇的成绩总是名列前茅。再加上他成熟的英俊气质，使他很快得到一些女孩子的青睐。

彼得·林奇是一个处在青春期的年轻人，但他却并不像一般的男孩子一样去忙着追女孩子，林奇在同学中是属于那种比较本分的类型。

这和彼得·林奇的生活经历有关，比起大多数同学来，幼年丧父的他过早地经历过生活的磨难。他的家庭没到贫困的地步，完全是靠了彼得·林奇和他的母亲拼命赚钱的结果。

彼得·林奇要赚大钱，这种意识在同他一般大的男孩子中显得尤为突出。

他十分珍视自己在波士顿学院学习的机会，他疯狂地猎取各种对他有用的知识，从不知疲倦，他要实现自己的美国梦。

有一个星期六，彼得·林奇独自一人去看了一部夜场电影，电影很有趣，他看得津津有味，他总是这样独来独往，电影院里有很多成双成对的男女学生，不过他们更多的时候是忙着调情而不是在看电影。

看完电影后已经是深夜，彼得·林奇想到肚子饿了，他就去吃夜餐。

彼得·林奇点了一份油煎蛋皮肉卷，正漫不经心地吃着，突

然看到邻座坐着一位非常漂亮的女孩子，这个女孩子名叫卡洛兰，是彼得·林奇的同学。

卡洛兰也看见了彼得·林奇，就坐到了他的身边，正好她也是独自一人跑出来的。于是两个人边吃边谈论起来。

“林奇，我知道你仍在高尔夫球场拾球，可你每次考试的成绩为什么还能名列前茅。”卡洛兰也许是出于好奇，也许是出于关心。

“我想在高尔夫球场上拾球并不是件丢人的事，你知道我在球场上是怎么干的吗？”

“抱着书本？”

二人都哈哈大笑起来。其实这并不是幽默。

“不，我在想着那位先生又击出一个臭球，好让我去给他把球拾回来，这样可以多得一些小费。”彼得·林奇笑着说：“我可没时间考虑书本上的事。”

卡洛兰又开心地大笑起来。

“如果那些先生们每人都是好手，一个球也打不出界，那么你是不是很失望呢？那肯定将会使你失去一些早已盘算好的小费收入。”

“那也不要紧，在这个时候倾听他们的谈话也是我的一大乐趣，在那儿你可以得到一些其他地方都得不到的知识。而且是免费的。”

卡洛兰对彼得·林奇很佩服，在美国，大学生自己打工挣钱付学费是很常见的事，是一种光荣而不是一种耻辱。这种从小就要学会依靠自己的思想也就是典型的美国精神。

“我听说你在买股票，是不是那些打高尔夫球的先生们给你透露的内部消息？”

彼得·林奇非常自信地说："我买股票从不需要内部消息，我自己就有一个能够赚钱的大脑，它比所有的内部消息都要管用。"

"你这么自信?"

"当然。"

同卡洛兰的邂逅是彼得·林奇第一次单独接触女孩子，不过他在卡洛兰面前丝毫不显得羞涩和拘束，他的成熟能够使他很好地面对这种问题。

两人就这样左拉右扯地说到很晚，餐馆的老板不好意思驱逐这两个谈兴甚浓的顾客，但又不想白白陪这两个小青年度过漫漫长夜，便叫服务生上来问：

"两位还想要点什么?"

"两杯咖啡，不加糖，"彼得·林奇轻快地说。

卡洛兰惊奇地说："你怎知道我喜欢喝不加糖的咖啡?"

彼得·林奇不好意思地说："我们初次见面就谈得这样的投缘，我喜欢喝不加糖的咖啡，我想你也会同我一样。"

卡洛兰淡淡地一笑说："你的自信简直有些武断，如果我凑巧不喜欢喝不加糖的咖啡，我都想像不出你该怎样下台。"

"不会吧!"彼得·林奇满是笑意地说："如果你真的不喜欢，我想你也会装着喜欢的。"

"什么?"卡洛兰有些气愤。

"但我绝不会让你勉强做不喜欢做的事情，我如果看出你并不喜欢喝不加糖的咖啡，我会亲自为你加上方糖的，就像那位毕恭毕敬的侍应生一样。"

卡洛兰失笑道："看不出你还很会花言巧语。"

"不是这样的，那是我的真实想法。"

这一夜愉快的谈话令他们彼此都心生爱慕，在他们不得不离开之时，彼此已约好了下次见面的时间。

首次成功

1965 年，美国出兵介入越南战争。

美国的经济是典型的战时经济，美国在 20 世纪大发战争财，没有了战争，就没有美国的经济繁荣。在 60 年代初，美国经济曾步入短暂的萧条之中。美国介入越战又似一颗强心针，使美国的经济又呈现出繁荣景象。

在临近美国介入越战之前，种种透露出来的迹象已使美国股市开始了攀升。彼得·林奇所购买的飞虎航空公司的股票价格也上涨了 5 倍。

在越战中，飞虎公司在运输军需品穿越太平洋的过程中发了大财。

然而股票的这次上涨的原因和彼得·林奇最初预计的原因并不一样。飞虎公司并不是依靠开拓民间的商业市场来获利的，而是突如其来的战争使他们发了一笔战争财。

战争并不是每时每刻都会有的，如果股票投资者的获利全部是通过发动战争来获得，并且是以牺牲一部分人的生命及财产来实现，人类的经济发展就将会是一场灾难。

不过不管怎样，彼得·林奇第一次投资股票就大获全胜，这段和初恋一样美好的浪漫史在他的脑海里留下了美好的记忆。

“投资股票吧，那是你如胶似漆的妻子。”

麦哲伦公司的创建人米斯特·约翰逊所说的这句话令彼得·林奇坚信不疑。

“你真是一个天才。”卡洛兰兴奋地搂住他说:“你可卖掉你的股票,这样你就不用再去高尔夫球场上拾球了。”

“是这样的,我可以慢慢地售出股票,这样才能够使我念完沃顿大学的研究生课程。”

彼得·林奇从波士顿学院毕业后,又考上了沃顿大学的研究生。同时也由于年岁的增大,他不可能再去布雷·伯雷高尔夫球俱乐部当球童了。

第一笔股票生意的成功坚定了彼得·林奇的信心。他坚信在自己的身边无时无刻不存在“大的聚财物,”只要有其一,就会有更多的成功在随后出现。

麦哲伦公司的总裁乔治·沙利文先生显然没有忘记彼得·林奇,在彼得·林奇成为波士顿学院的高年级学生后,有一天在高尔夫球场上他对彼得·林奇说。

“彼得”,他总是这样直呼林奇的名,“你已经不再适合在高尔夫球场上当球童了。”

“不,我还想靠在这儿为以后的收入使我去念研究生呢?”彼得·林奇并不想放弃这个为他的成长提供经济保证的职位。

沙利文先生笑着说:“好小子,你就别担心你的学费了,我已替你找到另一份工作。”

“什么工作?”林奇惊奇地问。

“这家公司非常出色,它是纽约帆船俱乐部,奥吉斯塔全国公司、卡内基大厦和肯德基董事会的成员,在美国进行着发行共同基金的工作,卓有成效并且非常出色,它是各投资公司的圣殿,像中世纪的修道院被修士们敬仰那样受到人们的尊重……”

“你没开玩笑吧!沙利文先生,你说是麦哲伦公司。”彼得·林奇又惊又疑。

“你看我是在同你开玩笑吗?”沙利文先生正色说:“我们公司像你一样出色,或者说你像麦哲伦公司一样出色,麦哲伦公司将会有一个好雇员,而你也将受雇于一家很棒的公司。”“谢谢你,沙利文先生,”彼得·林奇的高兴是无法用言语表达的,多年以来,乔治·沙利文先生就像他的父亲一样无时无刻地在关照着他。

当然,由于家庭的状况,彼得·林奇很想马上就能工作挣钱,但他更大的愿望却是接受更高的教育,那样才能赚到大钱。

“可是,沙利文先生,我很想读完研究生,”彼得·林奇虽然对能到麦哲伦公司感到高兴,但并不想因此而改变自己的初衷。

“你放心!你应该而且能够念完研究生,照我的想法,你应该再去哈佛大学念到 MBA 证书,你知道,在华尔街风光的人物大都是哈佛大学毕业的,没有 MBA 这块金招牌,任何人都别想顺利地在华尔街站住脚。你在书本上已学到不少东西了,但更应该在实际工作中得到锻炼。所以,我的想法是,你可以在暑假期间到麦哲伦公司工作。”

“太好了,”彼得·林奇高兴得跳了起来,“我真的不知道怎样才能感谢你,沙利文先生。”

乔治·沙利文先生微笑着说:“好小子,你不用感谢我,将来说不定是我要感谢你呢,一位好的雇员会给老板带来巨大的收益,我坚信,你就是这样的人。到时候说不清楚是我付你工资还是你付我工资呢?”

乔治·沙利文爽朗地大笑起来。

“我不会令你失望的,沙利文先生,”彼得·林奇坚定地说,事实上在今后的岁月中,彼得·林奇对菲得利奥·麦哲伦公司的忠诚是有目共睹的。

乔治·沙利文先生从后来的经历看，可谓是慧眼识珠，他所一手提携的彼得·林奇使麦哲伦公司的经营业绩得到了惊人的增长。

从我们现在的结果看，乔治·沙利文先生所具有的眼光无与伦比。但也许更是一种巧合，或者说运气。

至于真正的原因，乔治·沙利文先生永远不会说出，他人也就永远不会知晓。

3

初显身手

美国的投资基金

麦哲伦公司是一家管理投资基金的公司，在这里，彼得·林奇度过了他最富传奇色彩的股票投资生涯。

在开始讲述彼得·林奇的传奇投资生涯前，我们先了解一下投资基金。

所谓投资基金，是指通过发行投资基金股份或受益凭证，汇集具有共同投资目的的社会公众资金，建立基金，委托专门的投资管理机构进行投资，借以分散风险并享受投资收益的一种投资方式。

“投资基金”一词的称谓，各国稍有不同。美国称为公司基金，英国称为单位信托基金，日本、韩国等称为证券投资信托基金，也有的国家称为互助基金，还有的国家称为共同投资基金或投资合作基金，等等。虽然称谓不同，但其内涵和运作并无很大区别。

具体地讲，投资管理机构是把众多的、不特定的投资者的资金集中起来，组成一个共同的财产，进行投资。投资管理机构根据其与投资客户商定的投资的最佳收益目标和最小风险，将集

中起来的资金再适当分散后，投资于各种证券和其他商品等。视各国具体情况，投资的对象可以是资本市场中的上市股票与债券，也可以是货币市场中的短期票据和银行同业拆借，还可以是金融期货、黄金、债权交易、不动产等等。

投资基金既有别于直接投资，又有别于间接投资；既区别于金融机构贷款投资，又区别于一般的信托投资；既不同于股票，又不同于债券。它是一种独具特色的、集诸多优点于一身的投资方式。

投资基金在1868年创始于英国，20世纪20年代传入美国之后，欧洲各国及日本等发达国家纷起仿效，并逐渐波及到一些发展中国家和地区。下面，分别就英、美两国投资基金的情况予以说明。

1868年前后的英国，正值产业革命取得成功之时，工商业发达，殖民地和贸易遍及全世界。由于国内资金积累过多，苦无出路，投资者纷纷转向海外发展，大量资金开始涌入美洲和亚洲。

由于投资者本身缺乏国际投资知识，无力自行管理其投资，一些阴谋欺诈分子便利用这股海外投资热潮，组成“骗财公司”，虚设账号，滥发股票。欺骗目的一旦达到，他们立即像“泡沫”一样迅速消失，屡屡令投资者上当吃亏。

投资者经此惨痛教训，自然变聪明了。于是由政府出面，组成投资公司，委托具有专门知识的代理人来进行投资，让中小投资者能和大型投资者一样，享受国际投资的丰厚报酬。这种集合众人资金，委托专家经营的投资方式，很快就得到了广大投资者的热烈拥护。

当时英国的投资基金，并非由公司组织，而是投资者与代理

人通过信托契约，构成合作关系。由此可见，“契约型”的投资基金比“公司型”的投资基金出现得更早。

1868年在英国组建的“海外和殖民地政府信托”组织，是公认的设立最早的投资基金机构。该信托组织专门以分散投资于国外殖民地的公司债券为主，其投资的地区远及南北美洲、中东、东南亚和意大利、葡萄牙、西班牙等国，当时的投资总额已达48万英镑。

另一位信托投资的先驱者，是苏格兰人弗莱明。他当时刚从美洲大陆考察后回到英国，认为美国铁路建设迫切需要资金，而且投资获利甚丰。于是，他在1873年创设了“苏格兰美国投资信托”组织，开始发行“受益凭证”，代理中小投资者在新大陆的铁路投资业务。这些“受益凭证”受到了投资者的热烈欢迎，很快便被抢购一空。

公司型投资基金，是在1879年英国股份有限公司成立后产生的。这使投资基金不得不脱离原来的契约形态，发展为股份有限公司。这是投资信托史上的一大变化。公司型投资基金的经营方式和一般公司相同，即通过发行股票或公司债券，或者通过向银行借款来集资。不同之处在于：公司投资基金既没有工厂，也不从事一般工商企业的营运活动。其惟一的经营的对象，就是证券等各类金融商品。由于在制度上已经企业化，公司型投资基金多少已失去了“信托”的意味。

投资基金虽起源于英国，却发展、盛行于美国。1926~1928年3年间，美国的公司型投资基金已多达480家。至1929年底，美国投资基金的资产高达70亿美元，为1926年的7倍。

1929年的经济大萧条波及全世界，英美的基金投资者均遭受了惨重的损失。这一时期，投资基金的发展虽然处于低潮，但

在法制建设和经营管理等方面却有显著的改进。1940 年，美国政府制定了《投资公司法》，详细规范了投资基金（以公司形态组成，投资者以购买公司股份的方式参与投资）的组成及管理方法，包括有关财务公开，董、监事的任命，经理公司的选择以及销售和宣传方式等方面的规定，为投资者提供了较完备的法律保护，为日后投资基金的快速发展奠定了良好的法律基础。

有了良好的法律构架，在第二次世界大战后，投资基金在美国得到了迅速发展。20 世纪 60 年代，由于股市本身不振，投资基金的成长缓慢。进入 90 年代后，美国的投资基金又以爆发性的速度成长。投资基金拥有的资金，从 1974 年的 640 亿美元增长到 1987 年的 7000 亿美元。新的基金在 1987 年以前也以极快的速度增加。目前美国有 2000 种以上的不同基金，为将近 2500 万人所持有，大约 4 户人家就有 1 户投资于基金，可见投资基金在美国已成为最普遍的投资方式。

投资基金具有以下优点与作用：

1.投资者，特别是一般中小投资者由于资金有限，无力同时购入多种金融资产，使自己的投资多元化，从而分散风险，投资基金则为他们提供了一个良好的投资方式。

众多中小投资者首先以自己有限的资金购买投资基金受益凭证，积少成多，形成巨额的投资基金后，再分散投资于各种不同的股权、股票和其他有价证券，便可以获得较多的投资收益。

而巨额的投资基金分散投资于不同种类的有价证券，即使有少数证券的价格下跌，但就整体而言，投资者仍然可以从中获得较大的投资收益。同时，拥有巨额资金的投资基金有足够的条件和能力选择最佳时期、最佳企业、最优良的有价证券作为长期投资。

2.由投资专家经营管理投资基金，能使资金得到最佳的运用。中小投资者往往不具备专业知识，因此很难正确地分析市场行情和市场走势，对发行证券的企业也较难做出准确的判断；而投资者将其资金交给由投资专家经营管理的投资基金去组织运筹，这些问题就会迎刃而解。

首先，投资基金管理公司设立有独立的投资分析部门，聘请投资分析专家，对于如何投资、何时投资、怎样获得最大的收益，投资者分析专家都能做出比较准确的判断。

其次，基金管理公司可以与投资顾问、咨询公司建立合作关系，为全体投资者追求最大的投资收益。

最后，基金管理公司信息灵通，资料齐全，拥有先进的设备和管理手段。

3.能以最低费用享受专家的服务。投资者在进行投资时，一般都要请求投资顾问机构或投资专家代其管理资金或为其提供投资咨询服务。而这些服务的费用较高，对于单独进行投资的小额投资者来说，是难以承受的。若由投资基金聘请专家，这笔服务费用就会由所有的投资者共同分摊，投资者等于花很小的代价，享受专家的服务。

4.投资基金受益凭证的流动性大。投资基金受益凭证可以流通，且变现能力较强，投资者持有它，便能获取一定的价差收益。

首先，由投资基金管理公司发行的受益凭证，在一定时间后可以在市场上流通。尤其是开放型基金受益凭证，投资者可以随时请求公司购回。不过，在投资基金普遍经营良好，受益凭证价值不断上升的情况下，投资者很少卖出受益凭证。

其次，投资基金管理公司每一营业日终了时，大多通过新闻

媒介，公告受益凭证的每一受益单位的资产净值。在受益凭证的资产净值提高到一定程度，受益人又需要用款时，可以将其所持有的受益凭证在市场上出售，或请求投资基金管理公司购回受益凭证，投资者则可以从中获取可观的收益。

当前美国市场上约有400多家共同基金集团，管理着4637种共同基金。著名的共同基金集团包括忠诚（Fidelity）、前卫（Vanguard）、联盟（Federated）、美林、富兰克林、德莱福斯（Dreyfus）、斯壮（Strong）等。其中忠诚集团所管理的资产总额为2370亿美元，所发行的共同基金数目多达85个，在所有共同基金集团中名列榜首；前卫集团为1300亿美元，名列第二；美林公司为1170美元，排名第三。彼得·林奇所在的麦哲伦基金就从属于忠诚共同基金集团旗下，也是当前世界上最大的共同基金。它拥有的股票多达600余种，投资者超过200万，总资产超过317亿美元，比排名第二的美洲投资基金多出100亿美元不止。另一个声名显赫的温莎基金（Windsor）则隶属于前卫共同基金集团，是美国第四大共同基金，总资产为106亿美元。

另据报道，富兰克林共同基金集团公告，该集团已为全球740万客户提供了价值2250亿美元的基金管理服务。

麦哲伦公司的暑期实习生

彼得·林奇在麦哲伦公司最初的工作与他后来的经历相比，实在是微不足道，但他同样干得十分出色。作为一名麦哲伦公司的暑期实习生，彼得·林奇并没有从事企业财务或会计工作的经验，所以就被分派作企业调研和撰写调研报告的工作。

即便作为一名实习生，彼得·林奇所做的工作仍然和正式的

调研人员所作的工作是一样的，他所作的调研报告同样会送到麦哲伦公司的总裁乔治·沙利文的办公桌上。

彼得·林奇被公司指定分析造纸业和出版业的情况，不但要分析情报资料，而且还会到全国各地实地调查索格造纸公司和国际教科书公司等诸如此类公司的情况。这种工作很对彼得·林奇的胃口，他从来都认为只有实际调查得来的材料才会对自己有用。

麦哲伦公司主要业务就是利用资金投资，炒作股票，公司在选定投资之前和投资之后就时刻关注着这些公司经营业绩的好坏。彼得·林奇和其他的研究人员就是从事预测和研究，他们所提供的研究报告将直接影响公司的决策。

彼得·林奇所学的专业似乎并不是从事这种研究工作所必须的专业，因为一个文科生从事股票行情分析的工作是很罕见的，彼得·林奇能够打破世俗成见获得这一职位，当然与他和公司总裁乔治·沙利文的个人关系有关。从另一角度说，沙利文先生对彼得·林奇的股票行情独有的分析方法也十分感兴趣。

彼得·林奇最初是怀着对这一行业的神秘感进入麦哲伦公司的，在他的心目中，股票投资行业是个“过去令人生畏的行业，”但他很快就打破了这种神秘感，不但应付自如，而且逐渐完善了自己独立的见解。

在短短的暑期实践中，彼得·林奇完成了对索格造纸公司和国际教科书公司的调查报告，他通过自己的实地调查，将这两个公司的情况掌握得细致而又准确。

乔治·沙利文先生很欣赏彼得·林奇这种脚踏实地的工作作风。在当时，许多调查人员都满足于纸上谈兵，坐在办公室通过资料和传闻来完成他们的调查报告，这种文本主义的官僚作风

使这些调查报告的可信性令人可疑。麦哲伦公司的许多调研人员也是这种作风,公司也因此经常根据这些不可信的材料作出决策而造成损失。

彼得·林奇的调研报告却与之相反,公司据此作出的决策都使公司获得了利益。乔治·沙利文总裁看到这个结果不禁心花怒放。

“我不会看错人的,不会。”

他常常这样说,他耿直的个性藏不下半点秘密。他解聘那些不合格的调研人员,迫使其余的人都按照彼得·林奇的工作方法去做。

这些调研人员个个都是名牌大学的高材生,都有 MBA 证书,在股票市场上也算久经风雨,有一些可以自傲的资本。20岁出头的彼得·林奇——这个不合格的文科生竟敢在他们面前称能,令他们大为不满。

但事实改变了这些人的看法。

美国人是看重业绩的,尽管他们觉得彼得·林奇是个异类,但也不得不佩服这个初出茅庐的毛头小子所做出的成绩。

彼得·林奇是属于独来独往的那一类人,在实际工作中,他证实了学术界关于股票市场的理论是多么的不符合实际,多么的可疑。

可在美国当时的学术界,那些理论被奉为真理,绝大多数从事股票经济的专家都是在这一理论的基础上培养出来的。他们讲起股票市场的理论头头是道,但在实际工作中却鲜有依靠这种理论取得成功的。

彼得·林奇向麦哲伦公司汇报工作是1966年5月。当时道·琼斯工业指数是925点,彼得·林奇在他的报告中成功地预

测到了道·琼斯工业指数的下跌，在1966年9月，彼得·林奇离开麦哲伦公司回沃顿大学读第二年的研究生时，道·琼斯工业指数跌到了800点以下。

彼得·林奇当然不是依靠传统的股票理论得出该种预测的，他依靠的是自己的独特见解，这次预测的成功使他坚信了对传统股票市场理论的怀疑。

彼得·林奇在面对强大的传统时，并没有丝毫动摇向其挑战的决心。

尽管当时他还十分年轻，只有22岁。

挑战传统股票市场理论

回到沃顿大学读第二年研究生的彼得·林奇已经不是从前那个循规蹈矩的好学生了，由于暑期的实践，使他更为深入地了解到了股票市场的内在规律，大学教授教给他的理论在面对现实时似乎显得毫无用处。

“是自己错了，还是教授们错了？”

彼得·林奇常常这样问自己。从纯粹的学术观点看，传统的理论无懈可击，可为什么又与实践相去甚远。那么是自己错了？可是他亲眼目睹的事实却不能使他违心地相信谎言。

用什么方法才能告诉人们真相呢？人们会相信他这个22岁的研究生都还没毕业的毛头小子的话吗？有谁会来认真地倾听他的见解？

在真实和谎言面前，更多的人似乎有种偏执狂，宁愿相信谎言而使自己碰得头破血流后方才幡然悔悟，为什么不一开始就相信现实而使自己避免失败呢？

事实上这是大众盲目崇拜权威的结果，传统通常是日渐无用的经验，在人类社会缓慢发展的时候它似乎能够在较长时间内有用，而当面对人类社会飞速发展的20世纪，它的寿命就短暂得多，甚至从一得到之时就已经变得无用。

可是，大众的从众心理却使得大多数人都变得反应迟钝，头脑麻木不清。他们有时已经面对现实却不敢相信这是真的，对于理论和现实的矛盾，他们不是去否定理论，而是首先认定自己所看到的真实是一种幻觉。

多么愚昧无知的人啊！

难怪从古到今追求真理的人总会有个很悲惨的结局，盲目迷信的人却能够颐养天年。

多么错觉与荒唐的世界啊！

这也是一种现实。

一种脱离于真实的现实。

彼得·林奇觉得大学教科书中那些帮助人们在投资上获得成功的理论似乎只会使人失败。理论中所讲的一切，丝毫无助于解释奇特的市场涨落，那么这种通常认为是“合理性”的理论的可信性就令人怀疑。

彼得·林奇发现：

有效市场假设（假定股市上的每件事都是“已知”的，而价格总是合理的）和随机运转假设（假定股市涨落是非理性的，完全不可预料）很难兼容，这就是理论与现实脱离或自相矛盾的实质。

彼得·林奇通过以上的比较认为：

那些相信数量分析和随机运转理论的沃顿大学的教授们还不如他的麦哲伦公司的新同事们干得好。如果在理论与实践之

间作出选择。他更愿当一名实践家。

彼得·林奇的这种信念贯穿了他的一生，在后来的实际工作中，他特别注重实际调研的作用，这也成为他能够取得成功的前提之一。

尽管彼得·林奇已经厌倦了教授们的空洞说教，以至很想放弃在沃顿大学未完的学业。但未婚妻卡洛兰和乔治·沙利文先生仍然支持他将学业完成。因为要最终跻身华尔街，没有名牌大学的文凭将会非常困难。

美国人的成功模式通常是这样的：

名牌大学毕业＋自我奋斗＋机遇＝成功。

获得名牌大学的毕业证书是走向成功的捷径，就像中国古代的科举之路一样。没有名牌大学的毕业证书，一个人要想在美国获得成功将是非常困难的事，至少他得多付出十倍的努力。彼得·林奇十分讨厌股票市场上的理论家和预言家，对他们的一切言论都非常反感。可惜却有许多无知的人，盲从于他们的言论，使他们俨然成为某种权威的化身。

彼得·林奇非常欣赏沃伦·巴菲特的观点，巴菲特是华尔街股市中叱咤风云的高手。他认为：“对我来说股市是根本不存在的。要说其存在，那也只是一个让某些人出丑的地方。”沃伦·巴菲特所说的某些人就包括那些拙劣的理论家和预言家，他认为股市是让这些道貌岸然，高谈阔论的家伙身败名裂的好地方，这些人总是用他们的无知在骗取股票投资人的美元，他们用自己的谎言裹腹。

彼得·林奇也这样认为。他认为股票市场有或无都没有什么关系。全美国有数以千计的专家天天在那里研究买多头指数或买空头指数。他们所提供的研究结果所起到的作用，只是起

到坚定投资者错误或正确的选择的心理依据。至于赚钱还是赔钱则完全听命于天意。

这些理论家和预测家研究着人们穿戴上的变化、期货催交股款的比例，联邦储备银行的货币供应政策、外国投资、星象在天堂的变化以及橡树上的苔藓等情况，依据这些情况来判定股市是否涨落。

但彼得·林奇认定这些专家们并不能预测到任何有助于股票投资者的东西，比如前后一致的市场变动情况。

当然，这些理论家和预言家并不像彼得·林奇所认为的那样一无是处。由于从某些方面看，股市与整个国家的经济情况是相互联系的，所以许多经济学家希望通过对通货膨胀和经济衰退、对利率变动方向进行分析来预测股市的变动。在整个美国当时的6万余名经济学家中的大多数人整天都受雇于从事衰退与利率分析。他们所从事的工作也是有意义的。

彼得·林奇也相信利率和股市之间确实存在着微妙的相互关系，但却不信谁能用金融规律来提前说明利率的变化方向。他建议那些搞预测的经济学家到巴哈马群岛去隐居、喝朗姆酒、游游泳、钓钓鱼，因为如果他们一生中只要能预测对两次，那么他们都该是百万富翁了。既然都能是百万富翁，又何必为了几万美元的年薪而把时间花费在枯燥无味的办公桌前。

彼得·林奇甚至刻薄地说：“如果全世界所有的经济学家一个接一个地全部死去，那也可能并非是坏事。”

读者可能觉得彼得·林奇对待经济学家的看法不免有些尖酸刻薄，但彼得·林奇就是这样一个直言不讳的人，他表白自己观点的时候总是旗帜鲜明而不是含糊其辞。

当然，这些只能是彼得·林奇个人的观点，美国现在数以十

万计的经济学家和预测家并没有因此而失去饭碗，他们中仍然有人干得相当的出色，甚至有的骗子也能左右股市风云，这真是令人既觉得荒唐可笑又觉得不知所措。

比如在 20 世纪 80 年代，就有一个不知是骗子还是英雄的预言家约瑟夫·格连威尔在华尔街风光一时。

约瑟夫·格连威尔是一个作家而不是金融专家，他靠着对人的社会心理的窥探和洞悉，并以他为法宝走进股市，成了有史以来最成功的预言家。他的一句话就能引起华尔街地震，一句话就能引起世界股市狂跌。他难道真的是位神奇的预言家吗？

约瑟夫·格连威尔最拿手的是预测股市下跌。他在 80 年代初期创办了一份有关股市预测的《格连威尔股票市场通讯》，慢慢地赢得了读者，这样他就成了一名有声望的股票预测家。1981 年 1 月，美国刚刚渡过一次经济危机，经济开始复苏，按理，股票市场应该上涨，但格连威尔却偏偏预测股市将要下跌。

结果，格连威尔的预测随着他的《通讯》很快传遍了大半个美国。第二天，蜂拥而至的股民纷纷涌进交易所抛售手中的股票。这种恐慌情绪很快传染了更多的人。

第三天，在一片山呼海啸一般的喊声中，整个华尔街陷入了混乱和绝望之中。股票价格像决堤之水，很快一泻千里。道·琼斯 30 种工业股票价格的平均指数剧跌了 31 点，数以千万计的美国股民在遭受重大损失后，只好捶胸顿足，抱头痛哭。

随后在该年 4 月和 9 月，格连威尔又作了两次股市将下跌的预测，同样地被他言中了，尤其是后一次，影响的不仅仅是华尔街，而且波及整个西方世界。香港、伦敦、苏黎世、东京、法兰克福、巴黎、多伦多、新加坡、吉隆坡、悉尼、阿姆斯特丹、马尼拉、曼谷等世界各地的股票市场都受到了剧烈的冲击，股价狂泄

猛跌。

格连威尔的预测之所以能够言中，其实是应用他的影响而引起股民的非理性冲动的结果。可见世界上盲从和无知的人是多么的多。彼得·林奇对经济学家和预测家的反感看来也有些道理。

这是我们的美国

1967年，彼得·林奇以优异的成绩从沃顿大学研究生毕业了。乔治·沙利文总裁几乎是张开双臂欢迎彼得·林奇正式成为麦哲伦公司的雇员。

彼得·林奇在读研究生时的经济来源，一方面来自于他暑假在麦哲伦公司打工挣的钱；另一方面则来自于他慢慢出售的手中已获厚利的股票收入。能够依靠自己的智慧和辛勤工作读完研究生课程，这在当时是不多见的。

在毕业的那一刻。彼得·林奇向他热恋多年的女友卡洛兰求了婚。卡洛兰答应了，于是他们定了婚，这是彼得·林奇一生中最高兴的一刻。

他可是三喜临门。

首先他获得了沃顿大学的MBA证书；

其次，他被麦哲伦公司正式聘任为高级研究员；

然而最重要的是，能够和心爱的姑娘一起共度一生是他最大的快乐。

彼得·林奇有着传统的家庭观念，他需要有一个幸福的家庭，而且他也认为，成家立业是人生必备的阶段：一个男人要走向成功，家庭是他必须坚守的领土。

一个人可以放弃一切，但惟一不能放弃的是他的家庭。商场上的搏杀虽然吸引着每一个男人的本能，但家庭仍是他必须依靠的港湾。他会在那里养精蓄锐，也可以在那里享受到真正的人生乐趣。

在20世纪60年代的美国，垮掉的一代在美国有很大的影响力，他们不愿意创造而更愿意毁坏一切，许多大学生是这些潮流的主力军，但彼得·林奇并未受到这些消极因素的影响。

彼得·林奇和卡洛兰订婚后，进行了一次短暂的旅行，他们驱车去了海滨。

那时正是夏季，到海边消夏游泳的人很多，彼得·林奇和卡洛兰都是游泳好手，在美丽的大西洋海滨，留下了这对情侣相依相恋的身影。

爱情可使一个男人踌躇满志，意气风发，他有战胜一切困难的决心和信心。他会有无穷的勇气和精力去奋斗，实现自己的理想。

彼得·林奇感到浑身有用不完的力量。

卡洛兰也是这样，沉醉于爱情中的女人通常是她一生中最美丽的时刻。

彼得·林奇和卡洛兰每天清晨都肩并肩坐在河滩上欣赏海上的日出，优美的景色和他们幸福的心境融为一体，海和天融为一体。

“多像朝气勃勃的美国啊！我喜欢美国。”彼得·林奇对着优美的景色和美丽的未婚妻，心中就像澎湃而出的太阳一样充满活力和希望。

卡洛兰深情地望着他，说：“亲爱的，你的自信总是那么具有魅力。”

“你不会再说我自负了吧！”

“不，自信是一个成熟男人的表现，虽然他并没有必要征服一切，但却有征服一切的信心和实力，就像海中的鱼一样，他并不一定要获得全部，但却有能力得到自己所希望得到的。”清晨的海边，有许多闲散的人正在垂钓，他们坐在礁石上的身影是海上的一道风景。三三两两的游人沐浴在晨曦之中，或嬉戏海水或在河滩上慢跑。

彼得·林奇拥抱着卡洛兰，“这是我们的世界，这是我们的美国。”

金融专家出任炮兵中尉

1965年美国介入越战之后，随即深陷于那片热带丛林之中，战争旷日持久，似乎永远也看不到胜利的那一天。美国又在错误的时间或地点参加了一场错误的战争。

美国被动员起来了。

彼得·林奇自然也不能逃过服兵役。

彼得·林奇和卡洛兰度假回来，就得到了美国兵役局的服役通知。由于彼得·林奇是刚从大学出来的，所以他先被分派到得克萨斯的一座兵营去接受新兵训练。

彼得·林奇被分配到炮兵部队，他接受的是军官训练，也就是说，从这里出去后，他就将成为一名炮兵军官。一名金融专家将被训练成一名炮兵军官，这似乎有点荒唐可笑。但战争就是这样，无论你以前从事的是何种职业，被编入军队之后，那就是一名普通军人。

当然美国并不会将自己国家的精英人物送往第一线当炮

灰，这些在各行各业中的骨干虽然参了军，但一般都只在后勤或远离前线的部队服役。所以，彼得·林奇并不担心会被送到越南。

在彼得·林奇所在的新兵营，有他这样的金融人才，也有电影明星，体育明星以及其他方面的专家。这些人来到兵营，当然不像普通的部队那样死板，大家都很活跃，充满着爱国精神。

彼得·林奇虽然身在军营，接受枯燥单调的军事训练。但他仍然在参与股票投资，他购买了缅因糖业公司的股票。

经过半年的训练，彼得·林奇被授予炮兵中尉军衔，正式分配到了部队中去。

彼得·林奇所在的部队先是驻扎在得克萨斯州，随后就移防至国外。

当时在美国，人民的反战情绪已经相当强烈，美国人民不知道在越南进行的那场没有胜利希望的战争对他们有什么好处。他们都不愿将自己的儿女送往那可怕的丛林中去牺牲，把他们的物资倾泻在异国的土地上。

彼得·林奇当然也反对这场无意义的战争，不过他并不像有些美国人那样采取逃避服兵役的方法来对抗政府，而是安心地在国外一直呆到了 1969 年。

在此期间发生的一件事却使身在国外的彼得·林奇遭受了他投资股票的第一次损失。

当时华尔街发生了一次挤兑事件，使大多数的股票都惨遭下跌。由于彼得·林奇远在国外，华尔街所发生的事件传到他那里时，已经很晚了，所以他在缅因糖业公司股票上的投资遭到了损失。

这次事件使彼得·林奇得到了两个教训：

●不要犯人不在国内结果损失钱财的错误。

●永远不要买那种依赖于缅因州农民那种四平八稳的人的股票。

这次事件由于彼得·林奇远在国外，他只能眼睁睁地看着自己遭受损失而无能为力。

与卡洛兰结成伉俪

1968年5月11日，彼得·林奇匆匆乘上回美国的飞机，他要利用这次难得的休假完成一件重要的事情，这件事是他一直所向往的。

这是一个阳光灿烂的日子。

彼得·林奇坐在前面的头等舱内，兴致勃勃地翻阅着空姐送来的关于美国的各种资料。他从来没有像今天这样关注过美国。

上飞机之前，他就给卡洛兰打了个越洋电话。他告诉卡洛兰这次回国他们就结婚，卡洛兰答应了。现在彼得·林奇要在自己短暂的假期内寻找一个度蜜月的地方。

洛杉矶、佛罗里达、夏威夷……这些地方都是美国有名的度蜜月的好地方。

彼得·林奇很钟意夏威夷。

一位漂亮的空姐面带着微笑，用极其温柔的语调问道：“先生，请问喝香槟还是白兰地？”彼得·林奇抬起头来望那空姐，她有着风骚撩人，直观外露的美，她面前的手推车上摆放着各种食品及名牌法国香槟、人头马……

“先生，请问喝香槟还是白兰地？”空姐再次大方地微笑着

问道。

彼得·林奇一愣，自己这样看人很不礼貌，他差一点把空姐看成是卡洛兰了。

“香槟，谢谢！”

彼得·林奇慢慢地品味着香槟酒，心里充满着一种奇特的愉悦。

彼得·林奇喝完香槟酒，头靠在椅背上舒服地伸展开双腿，闭目养神。

飞机先在夏威夷作短暂的停留。

从天空上往下看，美丽迷人的夏威夷仿佛成了一座大兵营。为了支援越战，这儿成了物资和人员的转运中心，军用飞机和太平洋舰队的军舰往来穿梭。

彼得·林奇的情绪被破坏了。

本来他已将心往已久的夏威夷作为他度蜜月的圣地，可这块军事氛围很浓的太平洋明珠现在绝对不是度蜜月的好地方。

飞机再次起飞后，彼得·林奇已不再为度蜜月的地方费心思了。

“卡洛兰会将一切安排好的。”

他这样想。

迎着黄昏的落日，天空渐渐开始昏暗，飞机慢慢降落在纽约机场。

在旅客出口处，彼得·林奇见到了漂亮迷人的卡洛兰正手捧鲜花迎接他的归来。

婚礼如期举行。来宾大半都是纽约金融界的知名人士，乔治·沙利文总裁就像是自己儿子结婚一样张罗着一切，这使彼得·林奇少了许多麻烦事。

乔治·沙利文先生还抽空向彼得·林奇挤挤眼睛:“未来的炮兵将军,买股票吧,它将是你如胶似漆的妻子。你已经拥有了股票这个娇妻,为什么还要娶如花似玉的卡洛兰小姐。”

彼得·林奇笑笑说:“不,你把整个华尔街送给我,我也不会同你交换卡洛兰。”

1968年5月12日,佛罗里达州。

佛罗里达州有美国最富盛名的阳光和海滩,海滩别墅是有钱人度假的好地方。

彼得·林奇和卡洛兰在婚礼结束后就乘飞机来到了这里度蜜月。不过他们的蜜月名不副实,由于彼得·林奇并没有足够的假期,所以他们的蜜月之旅只有7天。

彼得·林奇和卡洛兰下榻于佛罗里达的棕榈滩。棕榈滩在美国相当的有名,因为当地居民多姿多彩的生活和放浪形骸的习性,使这个小镇动辄成为媒体注目的焦点,同时这个镇的居民也被认为是拥有全美精英人物密度最高的城镇。

这里的居民个个财大气粗,高傲自满。而且个个懒惰成性,仗着腰缠万贯为所欲为。棕榈滩的居民不过区区万余人,但勿庸讳言,因为拥有庞大家产,这些人自然成为美国社会最有影响力的人物,只是他们大多不是白手起家之辈,而是凭借家传财富,过着豪奢的神仙般生活。

当然,彼得·林奇和卡洛兰都不太关心这里的居民如何如何,他们是来度蜜月的。他们所需要的是这里明媚的阳光和金色的沙滩。

彼得·林奇和卡洛兰住在一家普通的旅馆里,他们还没能奢侈到可以租住海滩别墅的程度,不过普通旅馆仍然十分干净整洁,离海边也没有多远。

他们在旅馆里总是很早就起床，虽然是在度蜜月，但彼得·林奇仍不肯放松自己，他就像一个军人(他本身现在就是一个军人)那样有着良好的生活习惯。

他们在沙滩上漫步、游泳，彼得·林奇还学会了冲浪，他们在古朴的小镇寻找着乐趣，而不愿去光顾佛罗里达州上流社会的社交场所。

彼得·林奇并没有忘记关注股市情况，他惊讶地发现，在他度假的这段时间，道·琼斯指数节节下挫，到他们结束蜜月之旅返回时，共下跌了13.93点。

彼得·林奇回想到他出生时的1944年1月19日，道·琼斯工业平均指数开始下跌，而且在他尚未离开产院的那一周里继续恶化。

1955年7月7日，彼得·林奇受雇于高尔夫球场当球童，道·琼斯指数由467点下降到了460点。还有在1966年5月，彼得·林奇向麦哲伦公司汇报工作时，道·琼斯工业指数是925点，当他9月份返回沃顿大学时，跌到了800点以下。

现在，在他和卡洛兰度蜜月时，道·琼斯指数又开始了下跌。看来，彼得·林奇的一生注定与股市有一种莫名其妙的关联。

“亲爱的，这可能应该命名为‘林奇法则’了。每当我的命运有所转机，股票就会下跌。”卡洛兰并未对这些巧合有过多的在意，彼得·林奇在蜜月中仍然恋恋不忘股市，她肯定稍有些不满，不过想到丈夫就是那种和股市有某种关联的人，她并没有表露出她的不满。

“亲爱的，关掉电视吧。我们去品尝此地独有的肯塔基火腿吧。听说很特别。”

彼得·林奇回到现实，“怎么个特别法?”

“我听说要先用干盐腌一个月，用苹果木和核桃木烟薰一个月，又结合了弗吉尼亚火腿的特点，用黑胡椒提味，并在低温下烟薰三天，然后再在低温下放置至少一个月。”

“这么复杂！”彼得·林奇欢快地说：“那真该去尝尝，我想味道一定妙极了。”

他们就是这样无忧无虑地度过了一周——他们短暂的蜜月之旅。

重回麦哲伦公司

1969年，彼得·林奇服完了他5年兵役的最后一天。

乔治·沙利文先生仍用自己宽阔的胸怀拥抱了彼得·林奇。麦哲伦公司重新雇佣彼得·林奇为长期雇员，他仍是公司的调研人员。

在此期间，美国因为持续的越战而使国内经济始终处于增长状态，股票市场相对平稳地向上增长着。美国由于在两次世界大战中大发横财，整个国民经济体系都是在围绕战争的基础上建立起来的。这种战争经济畸形发展的结果是美国不断地卷入战争。美国人民逐渐对这种情形感到厌倦，反战情绪也空前高涨。

彼得·林奇在这段时间内所作的工作主要就是对股票市场作调研工作，他依靠自己独特的见解很快成为一名享誉华尔街的金融专家。

1974年，彼得·林奇因其出色的工作成绩被从麦哲伦公司研究部副主任的职位上提升为主任，这一次，华尔街股市由于受到美国停止介入越南战争的影响而大跌，在彼得·林奇出任研究

部主任的三个月之内，道·琼斯工业指数下跌了 250 点。

这件事再一次印证了彼得·林奇的话，“每当我被提升，股市就看跌”这一奇妙的现象。

这年彼得·林奇刚满 30 岁，却已经是华尔街颇有影响的人物了。他在替公司工作的同时，自己也购买了不少股票，并且获利甚丰。他和卡洛兰婚后生育了 3 个女儿。他的家庭幸福美满，他的事业一帆风顺。

彼得·林奇是作股票市场预测工作的，但他却对预测不屑一顾，他认为会不会对市场进行预测无足轻重。

在彼得·林奇的同行中，许多人也对股票市场预测显得漠视，一位从事预测的工作人员就曾这样说：“如果你必须进行预测，你就要没完没了地预测。”

彼得·林奇针对美国经济“每五年出现一次衰退”的理论感到不屑一顾。他说：“我找遍了美国宪法，那上面没有一条、一款写着我们每五年就要遇上一次衰退。”

彼得·林奇时常表示，如果真的将面临一场衰退，他倒希望有人提前发出报告，以便他能调整一下他的投资配额表，但遗憾的是大家都是在事后才会清醒。只有到了时过境迁的时候，才有人能看到一些事情的真相。

迄今为止，彼得·林奇仍是在对股票市场的预测和理论发出挑战，那些迷失于种种舆论的股民们总是在探听着有什么内幕消息，预测家的话是信还是不信的种种猜测之中。

彼得·林奇也有自己关于股市的见解，不过总的来说他的见解就是没有见解。

因为事实上，股票市场上的涨或落都处于一种非理性之中，仅仅分析有关指数的涨落并不能是对所有的个股都有参考作

用。指数实际上也是一种非理性后的理性产物，或理性中的非理性产物。

事实明摆着，指数上升，有的股票却在下跌；指数下跌，有的股票却在上涨。那么这些上升或下跌的指数对下跌或上涨的个股来说又会有什么意义呢？

归根到底，对股票有决定影响的只是该公司实际的经营业绩和发展前景。

要获得这些公司第一手详尽而准确的资料，只有通过脚踏实地的调查后才能了解，彼得·林奇坚信，只有通过实践，才能使自己能够真正把握股市脉搏。

4

33岁的总经理

乔治·沙利文先生没有看错人

对彼得·林奇欣赏的人当中，最欣赏他的要数麦哲伦公司的总裁乔治·沙利文先生了。彼得·林奇能够获得成功，与他的大力提携是有关的。当然，麦哲伦公司也因彼得·林奇的加盟而获益匪浅。

乔治·沙利文先生给了彼得·林奇一个成功的机会，而彼得·林奇给麦哲伦公司带来了财富，这对双方来说都是非常满意的。

乔治·沙利文先生在1955年彼得·林奇在高尔夫球场当球童时就认识了他，从那时候起，他就对彼得·林奇青睐有加，并对彼得·林奇的成长有着启蒙和指导。

在彼得·林奇的心目中，沙利文先生俨然慈父一样无私地关照他，又像一个恩师竭尽全力地指导他。彼得·林奇视乔治·沙利文为慈父，也是恩师。

彼得·林奇在10岁时就失去了父亲，沙利文先生的出现填补了他心中感情的空白。而乔治·沙利文对彼得·林奇的喜爱，则是从最初的同情到最后的欣赏。

一个人要获得成功，除了有自身的实力外，机遇也相当重

要。彼得·林奇选择去布雷·伯雷高尔夫球场当球童，完全是出自于生活的压力，那应该是他一生中最黯淡的时光。

但是，遇见乔治·沙利文先生却使彼得·林奇这段时间的悲剧因素减低了不少。

如果彼得·林奇不是因为幼年丧父，他不会进入高尔夫球场去打工。

如果他不去打工，就不可能遇见乔治·沙利文先生，即使能够遇见，他也不可能同沙利文先生有深刻的接触和了解。

如果没有沙利文先生的悉心关照，彼得·林奇也许就不会选择金融专业并在这一行业中取得非凡成功。

当然，我们也并不是说彼得·林奇就不可能成功，凭他的聪明才智，他仍然可能获得成功，但那完全可能是在另一行业，另一领域。

彼得·林奇的路至少将是另外一种，股市上也将会有另外一种传奇，或没有传奇发生。

有时命运真的说不清是什么东西。

1977年5月，在彼得·林奇加入公司刚满10年的时候，乔治·沙利文总裁将彼得·林奇叫到了办公室，他们作了一次深入的长谈。

“彼得，”沙利文总裁直呼其名。

“你到麦哲伦公司已经十个年头了，现在公司资产已增加到2000万，这是一个了不起的成就，今后公司的发展你有什么见解。”

彼得·林奇十分尊重沙利文总裁，他毕恭毕敬地说：“现在世界经济正进入后工业革命时期，以电脑为代表的新兴产业将逐步取代老的产业，成为经济发展的高速增长点。麦哲伦公司在

过去的十年中，虽取得了长足的进展，但是，我们的发展速度仍然落后整个美国乃至世界经济的增长速度。因此，公司在未来的十年里，必须调整投资战略，以顺应时代潮流。”乔治·沙利文先生十分佩服彼得·林奇的见解，“彼得，我正是为此事而苦恼，以我为代表的这一代人事实上已经老了，我们的思想都变得僵化而缺乏进取心，对新的东西出现也显得不那么敏感。现在，1973 年中东石油危机余波未熄。自美国从越南撤军之后，一场新的经济危机正在威胁着我们在股票市场上的投资。我知道你从来不会存有五年有一次经济衰退的说法，可是事实上我们正处于前所未有的困难时期，道·琼斯指数上升无力，各公司的赢利也大幅下降，我们的财产在账面上正在逐渐消失。你虽然有着乐观的预测，可我却在面对着遭受损失的股东怒气冲冲的指责。”

“沙利文先生，你所担忧的和想让我告诉你的，正是我所反对的。”彼得·林奇中肯地说：“美国经济在一定时期内的波动是存在的，但对于投资者而言，在所有的时候都是有着机会的，一些产业在一定时期后面临危机，但同时又另有一些产业正在朝气勃勃地兴起。许多投资者总对那些正在鼎盛期的产业产生兴趣，却不知道鼎盛过后危机就将到来。面对新兴的产业又不能正视其发展潜力，总是在其已明显兴起的时候才蜂拥而至，这时当然就错过了最佳的投资时期。所以，依我看来，在股票市场中，所谓的衰退是不存在的，这个时期正是调整投资策略的好机会。”

沙利文总裁从椅子上站了起来，情绪显得有些激动，“我已经说过，我已经老了，我总是相信你会给我带来信心。现在看来，你是麦哲伦公司总经理的最佳人选。”

这项突如其来的任命令彼得·林奇又惊又喜，说实在话，他相信自己有这个能力领导麦哲伦公司取得成功。但又有些担心，自己只有33岁，他的肩膀能够担负这一重任吗？

“沙利文先生，我将为你提出最可行的建议，但总经理一职，似乎不应委任于我。”

乔治·沙利文总裁笑了。“那又有何益处，麦哲伦公司现在基本上就是按照你的思路在发展，为什么不能让你亲自实施而非要假手于人呢？”

“可是……”

“不要可是了。我们都是讲求实际的人。你为公司所做的一切，已经证明你是合适的总经理人选。我们不任用你，那将是我和公司的一大损失。我们也不会愚蠢到不让自己赚钱的地步。”

彼得·林奇毫不谦逊地微笑了，“我将不会辜负你和董事会的期望。”

乔治·沙利文总裁摇了摇头，“对，这项任命必须报董事会批准，我还不知道那些拥有表决权的董事们对你的印象如何。但愿他们不要拿出你只有33岁的理由来否决我的这项任命。”事实上，沙利文总裁心里清楚，董事会不可能反对这项任命。因为他们都从彼得·林奇的才能中获得了实惠，谁都会拥护能给自己带来美元的人。

乔治·沙利文先生只是把这句话当成笑话来说，彼得·林奇自然也明白自己在公司的分量。事实上华尔街的那些大亨们早已把他当成了一个重金延揽的对象。只是出于对乔治·沙利文和麦哲伦公司的忠诚，他才没有产生跳槽的想法。

“士为知己者用。”在美国人的心目中这也是一种信条。麦

哲伦公司和彼得·林奇是互为联系的，他们仿佛是一个整体。

“谢谢总裁，”彼得·林奇向乔治·沙利文表达了谢意后离去了。

“我将尽快拿出我的施政方案，准备报董事会批准实施。”这是他的最后一句话。

乔治·沙利文总裁望着彼得·林奇的背影，心满意足地抽起了雪茄。

他知道，自己刚作了一个正确的决定。不过，如果当时他能知道彼得·林奇在短短的10年内，将公司的总资产由2000万提高到90亿美元之时，一定会万分后悔。

他会后悔自己为什么没有早一点任命彼得·林奇为麦哲伦公司的总经理，那么也许麦哲伦公司还会获得更多的利润。钱总是赚得越多越好。

现在这个世界，所有的人都恨钱赚得太少，而不会恨钱赚得太多。

还有，乔治·沙利文先生一定会庆幸自己喜爱打高尔夫球，而且总是去布雷·伯雷高尔夫球俱乐部，如果不是因为这些，他不可能认识彼得·林奇。

那么，他的一生和麦哲伦公司的发展也许会是另一种样子，另一种故事。

究竟会是什么样的，乔治·沙利文实在不愿去多想，他很满意今天的一切。

从小小球童到金融巨子

1977年5月，菲得利蒂·麦哲伦公司迎来了他们新的一位

也是最出色的一位总经理。从这一天开始，菲得利蒂·麦哲伦公司注定将成为华尔街的一世之雄。

彼得·林奇上任后，并不能扭转因美国经济衰退而造成的股票下跌趋势，道·琼斯工业指数似乎很不给这位新上任的总经理面子，在随后的两个月中，下跌到 801 点。

这也成了后来有名的“林奇法则”的一个非常有力也非常有趣的一个例证。

现在，彼得·林奇正式成为华尔街的一名显要人物了，以前他虽然一直从事着与股市有关的工作，但一直是处于幕后，所做的工作也是辅助性的。如今，他站在了前台，33 岁的年轻人管理着麦哲伦公司2000万美元的资产，直接搏杀在华尔街的第一线。

33 岁的彼得·林奇能够胜任吗?

有人说，股票集现代文明于一身，高度体现着人类的智慧。华尔街股市则是世界股市风云中最变幻莫测的地方。在这里，转瞬之间你既可以腰缠万贯又可以倾家荡产。这造就了一批股票经纪界的巨头，这些人在股市上呼风唤雨，游刃有余，在富丽堂皇的办公室内操作着他的王国，指挥手下的雇员，做着大宗大宗的股票生意。在吃进吐出之间，赚取着巨额的利润。然而也有那些倒霉者，在股海风云中沉没，巨额资产转瞬化为乌有。每时每刻都有人在弹冠相庆；每时每刻，也有人跳楼自杀。

股市中的险恶并不限于成功和失败这样简单，自从股市出现之后，各种花招、谣言、圈套、陷阱便层出不穷，再精明的人也会偶有失蹄导致满盘皆输，在华尔街，你得小心地识别一个个花招、谣言、圈套和陷阱，神经每时都要绷紧。不然，你的钞票就将变成别人的利润，你的资产就将变成别人的资产，这种可怕的现

实会使你时刻像坐在火药桶上一样。

彼得·林奇所管理的麦哲伦公司，在股票上的投资以长期投资为主，要保证公司的利润能够有长期稳定的增长，选择好股票是最重要的。

一般的法人机构与稳健的投资者均属长期投资者，他们精通股票，不以赚取短线差价为目标，而以长期投资的眼光去选择优秀的上市公司的优良股。

他们一旦买进股票后，不是特别关心每月的涨跌，等到行情全面高涨时，他们才分批出手。因此，这种投资者，往往风险低，而利润却很高。

在股市上真正能够赚大钱的人，是那些慎重地进行行情分析，在低价位选准优良股买进，然后耐心地等待高价位的中长期投资人。那些短期投资者，很难在价格最低时买进、价格最高时卖出，所赚取的往往是较小的价差，同时，频繁地买进与卖出往往要缴纳过多的手续费和税金。

当然他们也不会放弃短线的炒作，作为一名股票投资者，他都不会放过任何一次赚钱的机会。所以，麦哲伦公司作为股票市场上的长期投资者，他们的一举一动都至关重要。彼得·林奇上任之后，仍然十分重视实地调查研究，有时甚至亲自出马，反复论证后才下定投资决心。这样，华尔街股市虽处于逐渐下跌的势态之中，彼得·林奇却借此机会调整了公司在股票市场上的投资配额，趁低买入了大量优良股为公司未来的发展打好了牢固的基础。

彼得·林奇从高尔夫球场上的球童，一跃成为华尔街的金融巨子，这就是典型的美国梦，只要你有才能，不管你有着什么样的背景，你都能获得成功。

当然，华尔街也是残酷的，它不会永远驯服于某一个人，他会用种种的手段来吞噬你，让你死于它那看不见的魔爪之下。

彼得·林奇的鸡尾酒会理论

彼得·林奇出任麦哲伦公司总经理之后，公司的业绩日新月异。许多人都想知道他是怎样对股票市场进行预测的，因为他们坚信，只有对市场能够做出精确预测的人，才有可能像彼得·林奇那样在股市中赚大钱。

普通的人一般都怀有这种心理，认为一个人之所以能够取得成功，他一定有着一种绝招，这种绝招一定是独特的，是为常人所不知的。

所以，当成功人士告诉他的并非什么奇招时，他们往往并不相信。这些道理他们似乎也懂，不需要成功人士来告诉他，他们只想知道出乎他们意外的答案。

可是事实就是这样，成功人士之所以能够成功，并不在于他们比别人懂得更多，而是他们懂得更实在，把复杂的道理理解得更简单，并且更能自始至终地身体力行地按某一种方法去做到底。

彼得·林奇担任麦哲伦公司总经理之后，常在家里举行鸡尾酒会招待客人，这是华尔街上层人物乐此不疲的社交场合。大家都借这个机会进行沟通和交流，许多人总是喜欢在这时探听和散布所谓内幕消息。鸡尾酒会是社交其实更是股票市场搏杀的延续。

彼得·林奇悟出了所谓的“鸡尾酒会”理论，十分奇特却又十分有用。

他说："当某一股票市场一度看跌，而同时又无预期其会看涨时，纵使股市有上升，人们也不愿谈论股票问题，我们权且叫这一时期为第一阶段。

在这一阶段，如果有人慢慢地走过来，问我从事何种职业，当我回答说：

'我从事共同基金的管理工作。'

来人会客气地点一下头，然后扭头离去。

如果他没有走，他也会迅速地转移话题。讲凯尔特人玩的游戏，即将到来的大选，或者干脆就说天气如何如何，总之扯些闲话。

过一会儿，他则会转到一个牙科医生那里说说牙床充血什么的。

当有 10 个人都愿意与牙医聊聊牙具保健，而不愿与管理共同基金的人谈股票时，那么股票就可能上涨。

到了第二阶段，在我与搭讪者说明我的职业后，他可能和我交谈得长一点，聊一点股票风险等。这个时期人们仍不大愿意谈股票，此间股市已从第一阶段上涨了 15%，但却没有人对此给予重视。

到了第三阶段，股市已上涨了 30%，这时多数的鸡尾酒会参加者都会不理睬牙医，整个晚会都围着我转。不断有喜形于色的人拉我到一边，向我询问该买什么股票，就连那位牙医也向我提出了同类问题，参加酒会的人在某种股票上都投入了钱，他们都兴致勃勃的议论着股市上已经出现的种种情况。

在第四阶段，人们又围在我身边，这次是他们建议我应该买什么股票，并向我推荐三四种股票。随后几天，我在报纸上按图索骥、发现他们所推荐的股票早已涨过了。

这时，邻居也会向我建议买什么股票，而我也有意听从时，正是股市已达到峰巅之时，下跌就要来临，他们向我提供的就是这种信号，相当的准确。”

彼得·林奇的这种“鸡尾酒会”理论，听来令人难以置信，但又确实很有道理。

彼得·林奇在向人们介绍了上述理论之后，又告诫人们对此的态度应当是各取所需，同时也不要相信或生搬硬套彼得·林奇这一理论来押宝。

林奇的这一理论带有很强的个人经验性。别人就是照用也不一定会灵。

彼得·林奇对于股市的理论就是这样的，属于一种需要悟性的比较不易掌握也难以被人借用的，甚至无法将他看成是理论的东西。

但这却是一个长期身在股市的强者的经验之谈，他们每一个人取得成功的经验都是各不相同的，不可能有一条固定的成功模式。

当然，如果有的话，那么股市投资就变得相当简单，也就不可能有成功和失败者，彼得·林奇们也不会成为人们的话题，他们的所有言论也不可能有人愿意听。

但是，股市毕竟是股市，它的非理性同样造就了非理性的理论。

依靠技术分析和所谓的固定理论的人，只能是股市中的失败者。

这就是股市。

这就是股市中的经验之谈。

彼得·林奇成功的奥秘只有两个字

彼得·林奇做股票生意不靠市场预测，不靠技术分析，不做期权交易，不做空头买卖，那么，他又凭什么在股票市场上称雄？他又有何成功的秘诀？

说来也简单，只有两个字：调研。

彼得·林奇从进入麦哲伦公司的第一天起，就从事调研工作，积累了丰富的经验。这些经验在林奇出任麦哲伦公司总经理之后，为他的决策起到了重要的作用。

彼得·林奇不喜欢搞脱离实际的预测，这在前文我们已经叙述过。在此我们不妨再看看华尔街千奇百怪的股票行情预测方法。

这些方法大多荒诞不经，有些也有一定道理，并有过成功记录，但比起彼得·林奇脚踏实地，注重实际的方法来，就显得有些像巫术般的需要运气了。

这些预测方法主要有：

1. 阿斯匹林计算理论

这种理论是基于仿佛合情合理的前提上。当股票市场情况不妙时，人们普遍犯头痛病，就大量购买阿斯匹林。这种理论由此认定，在这阶段之后随着就是市场萧条。这样，如果有谁能希望看到股票市场的前景，就应该调查清楚现在阿斯匹林的销售量。

美国国际贸易委员会每一年都要报道全国阿斯匹林生产的情况。如产量在某年上升，纽约证券交易所综合指数测出的股票价格就会在翌年下跌。反之，阿斯匹林生产下降，股票则上

涨。自从 1965 年以来，这种预测仅仅错过 4 次。

这令人瞠目结舌的调查方法应归功于谁呢？没有人知道。然而这理论却被华尔街的人们一传十，十传百地传开了。

2. 裙边指数

这个发现要归功于已故的经纪业研究者拉尔夫·罗特纳姆，他发现，道·琼斯工业指数的一些长期性的重大变化，经常和巴黎妇女们的裙子的长度变化联系在一起。

当裙边往上提高的时候——像在 20 年代初和 60 年代初，道·琼斯工业指数也提高了。当裙边往下放长的时候——如在 60 年代末期，道·琼斯工业指数也立刻随之下降。

这种裙边指数也许不全是荒唐可笑。有心理学家说：“好多女人的心情是从她们穿戴的式样上反映出来的，当她们神情沮丧时，她们对谈情说爱也失去了兴趣。而当她们心情愉快的时候，她们则穿上十分挑逗式样的衣服。”

在 20 世纪 70 年代中期和末期，裙边指数所提供的暗示是很错综复杂、模棱两可的。拉尔夫·罗特纳姆的信徒阿兰·肖说：“那时，我们并不了解如何解释开衩裙。”但是他现在认为，他看见了一个明白无误的信号。“我们已收到来自欧洲的报答，说是裙边也将往上升高数英寸。你当然就知道这意味着什么。这表明股票市场上涨。”

3. 领带标准尺寸

这是拉尔夫·罗特纳姆的忠实信徒阿兰·肖自己的发明项目。它以当前男人领带所流行的宽度来预测市场发展趋势——宽领带表明是跌风，窄领带表明是涨风。

阿兰·肖说：“在 60 年代中期领带加宽了，到 1974 年跌风四起的日子里，许多股票损失了比他们原先几乎一半还多的

价值。”

为什么窄领带就表明行情上涨呢？阿兰·肖说：“窄领带反映了人们异常欢快的心情。当人们感到生气勃勃、信心百倍时，他们就戴窄领带。”

阿兰·肖的领带宽窄理论显然受拉尔夫·罗特纳姆“裙边指数”的启发。1980 年里根就任美国总统时，他们发现里根总统和他的内阁成员都是戴窄领带。于是预测：

市场行情上涨。

结果有幸而言中。

4. 特级滚球预兆

这是惟一的一个在十多年来的预报中没有误报过一次的市场预测工具。这种理论认为滚球比赛中如果取胜的一个球队的由来可以追溯到旧国家足球联盟的话。市场行情将下跌。

有人说：“别问我这是为什么。所有我知道的就是它灵得很。”在特级滚球赛的整整 14 年的历史中每次它反映出来的前兆都完全正确。1981 年的兆头并不吉祥。来源于旧美国足球联盟的一个叫做奥克兰的球队赢得了 1982 年的比赛。

5. 黄色信号

它是颜色顾问费巴·比伦乐于将之理论化的一种奇特的预测技术。

有人曾经指出过，在市场行情上涨着或上涨期间，黄颜色在房子的墙上，在人们的衣着上和其他地方似乎猛增了许多。

费巴·比伦研究了由他自己每年统计的各种颜色时光程度的升降图表，他的判断是以从油漆染料和纤维公司收集到的情报为基础的。

费巴·比伦发现，当黄色大为时兴时，道·琼斯工业指数就往

往上升。

颜色和股票有何关系呢？费巴·比伦说:“黄色是一种很有意思的颜色。人们把它和阳光联想在一起。但他也是精神病医院里病人最喜欢的颜色之一——暴力型、发狂型的病人常常为黄色所吸引。”

在黄色风靡一时的时候,它可能预示着人们要压倒华尔街及整个国家的一次疯狂性的大发作开始了。小心谨慎的方法是购进股票,但一旦看见这预示出问题的信号时,就应该立即把手中的股票脱手。

以上五种有些奇特的预测方法,当然并不能说明华尔街资深预测家们的真实情况。但总的来说,彼得·林奇重实际调研的工作方法是一种最能减少失误的方法。

彼得·林奇谈及他成功的经验时,总是不离“调研”二字,他上任之后不但对下属的调研人员反复强调实际调研的重要性,而且自己也经常亲自参加这项繁琐的工作,他在做这件事时,完全没有总经理的架子,而是事必亲躬,所以他也很少有失误。

在华尔街,从 1977 年至 1987 年间,在股市中赚了大钱的人比比皆是,但也有许多人折戟沉沙,成为失败者。彼得·林奇依靠自己的智慧和实干精神始终站立在潮头。

彼得·林奇对人们为什么在购买肥皂、枕头、灯泡和卫生纸时仔细查看枕头上的商标,精明地比较肥皂价格,费心地计较灯泡的瓦数,耐心地比较卫生纸的厚度和吸水性能,而在购买股票时却显得异常的粗枝大叶感到困惑无比。人们往往根据一些耳语消息购买某种股票,而不进行丝毫的调查研究。这种信息常常是靠不住的。虽然有些人不做调查照样在股票生意上赚钱,但这种投资就像“打出牌来不看牌”一样,在冒不必要的风险。

其实调查研究一点也不难，也没有什么神秘之处。许多人都懂得这一点，可他们都很少能细致而有恒心地将调查研究做到底。

“你要做的也不过是像选择购买日用品一样用心地选购股票。”

彼得·林奇这样告诫股民们。

总经理微服私访

1978年初春的一天，美国的金融之都纽约也因为春天的来临而显得多了一种温情，而少了许多搏杀的血腥。暖洋洋的阳光使城市笼罩在一种透明的贫困之中。

在纽约最繁华的商业街，因春天的来临而显得充满活力的人们心情愉快地忙着购物。春天总是一个新的消费热潮的开始，也是商家们最繁忙的时候。

位于纽约25大街的R玩具公司的专卖店里，这天来了一个不同寻常的客人。

这天是星期天，顾客非常多，也许没有注意这个衣着普通的顾客。

他自然就是彼得·林奇。

麦哲伦公司对是否投资购买R玩具公司的股票正在进行调研。身为总经理的彼得·林奇自然不会闲着。25街这家R玩具公司的专卖店，已是他光顾的第五家了。

彼得·林奇微服私访，是为了调查R玩具公司的产品销售情况和顾客对其品牌的认可程度，如果不能得到肯定的答复，彼得·林奇是不会购买这家公司的股票的。

店门口，漂亮的采购小姐微笑向顾客介绍着专卖店内各种商品的分布情况，许多男女顾客带着他们的孩子把专卖店挤了个水泄不通。

彼得·林奇满意地点点头，然后踱进店内，他见一个小男孩正追着满地乱跑的玩具狗直向他这边而来，便蹲了下去，准备和这个小顾客交谈。

“嗨！ 孩子，你的玩具小狗。”他顺利拿起了那只电动的玩具小狗。

小男孩大约只有5岁，显然并不满意彼得·林奇对他的帮助。

“我的小狗。”

说着抱过林奇手中的小狗放在地上，那小狗又向前跑去，小男孩欢快地又追了上去。顾客们纷纷向两旁闪开，给这个顽皮的小男孩让出一条路来。

“真淘气。”彼得·林奇微笑着站起身来。

这时，一个30来岁的妇女抱着一个大玩具熊从他后面走过，不小心一下掉在他身上。

“对不起。”妇女忙不迭地说。

“我得追上我那顽皮的儿子。”

“没关系！”

彼得·林奇看着她，很有礼貌地说：“夫人，能问你一个问题吗？”

“什么问题，不会太长吧！”

“不会。R公司的玩具你和你的儿子都很喜欢，是吗？”彼得·林奇问道。

“是的，我总是买R公司的玩具。”那名妇女心不在焉地回

答，一边望着她越跑越远的儿子。”对不起，我没有时间同你闲聊。”

说着她就快步走了。

“谢谢你，夫人。”

彼得·林奇又开始参观那些玩具，品种非常的多，购买的人也多。这说明 R 公司的玩具还是很有销路的。在他所参观的五家专卖店地，这家的情况还不算最好的。

彼得·林奇不时向顾客们询问 R 公司的玩具他们喜不喜欢，是不是经常购买。大多数顾客都给了肯定的答案，并表示他们都是回头客。

彼得·林奇很满意地离开了，连 R 公司的老板也不知道，大名鼎鼎的华尔街巨子彼得·林奇出现在他们的顾客队伍中，整整一个周日。

彼得·林奇对自己的实地调查很满意，但他并没有就此决定购买 R 公司的股票。

从资料上看，R 公司全国大小城市都有专卖店或专柜，仅就纽约这几家彼得·林奇所调查过的商店来说，情况是很不错的，但这并不足以证明 R 公司的玩具在全美国都畅销。如果仅仅只有纽约好销的话，那么该公司的情况并不会好到那里去。

彼得·林奇回到公司，召集研究部的人员，制定了一个更为详细的调查计划。他们将对美国各大中小城市进行一次抽样调查，以得出一个更为准确的答案。

读者也许会这样想，购买一家公司的股票就要如此的兴师动众，值得吗？

答案是肯定的。

麦哲伦公司作为一家公众基金管理公司，拥有庞大的资产，

其在金融市场上的投资并不会是个小数目，许多投资者信任他们，都将他们的钱交给麦哲伦公司。所以公司的主要投资还是以长期投资为主，虽然短线也许有着巨大的利润。但作为股市的长期投资者，最重要的还是让自己的投资在较长时间内能够稳定地增值。

又一个周末，彼得·林奇带着夫人卡洛兰和三个女儿，驱车前往迈阿密度周末。

自从出任麦哲伦公司总经理一职后，彼得·林奇不得不将自己的时间投入到工作和应酬之中，虽然他是一个家庭观念极强的人，但却不得不一次次推迟全家一起度周末的时间。

彼得·林奇和卡洛兰一共生了 3 个女儿，最大的 8 岁，最小的只有 4 岁。他十分珍爱他的家庭和妻女，当有人问他有 3 个女儿是不是有些遗憾时，他说：

“不。给我一个男孩和整个华尔街，我也不同你交换我的三个女儿。”

对彼得·林奇突然提出去迈阿密度周末的建议，卡洛兰感到十分的惊奇。一来他们已经很久没有一起外出度过周末了，二来林奇提出把迈阿密作为度假之地也令她有些不解。

要说外出度假，迈阿密肯定不会是个好的选择，女儿们总是希望父亲能带她们去迪斯尼乐园。但卡洛兰隐隐有些知道，彼得·林奇的这项度假肯定还与他的工作有关，故尔也没有提出反对意见。

女儿们自然不会反对去那儿，虽然她们一直希望能去迪斯尼乐园，可只要同父亲在一起，她们就会很开心。她们希望父亲能够经常和她们一起度周末。

女儿们的想法并不奢侈，但对于彼得·林奇这个常常将时

间投入工作上的人来说，却很难满足女儿们这一小小的愿望。对此彼得·林奇虽然感觉十分的愧疚但却无法弥补。

这次短短的周末之行是个例外，但也并不是彼得·林奇刻意准备的，因为只是一种巧合，使他能够暂时放松在华尔街的紧张，也可以小小地弥补一下他的愧疚。

迈阿密也是美国的一座大城市，到这里度周末并没有多少度假的意义。

不光是卡洛兰这样想，连有些懂事的大女儿也这样想，彼得·林奇自己当然也是清楚的。

到了迈阿密，已是下午时分。

彼得·林奇直接将车开到一家R玩具公司的专卖店的停车坪上。

“我得给我亲爱的宝贝们买一个礼物。”

他下车时这样说。

“为什么非要在这儿买？这个时候？”卡洛兰不解地望着彼得·林奇。

“是这样的，我想女儿们会非常喜欢我的礼物的。”彼得·林奇望着不肯下车的三个女儿，“女儿们，是不是？”

大女儿不高兴地说：“我们是来度假的。”

二女儿一头钻进他怀里，“我要去迪斯尼。”

彼得·林奇歉意地对女儿们一笑：“我送的礼物，保证让你们个个都满意。”

卡洛兰下了车，看了看R玩具公司的商标说：“这儿的东西在纽约也能买到。犯不着开车到迈阿密来。”

彼得·林奇抱起小女儿说：“正因为这样，所以这礼物才不同寻常。”

她们被彼得·林奇连劝带哄地带进了R公司的玩具专卖店。虽然个个都不大情愿。

店里的人也非常的多，彼得·林奇这一大家子人受到了热情的接待。

“我早说过，你们会喜欢我的礼物的。”

三个女儿终于被那些可爱的玩具吸引住了，一个个都开始挑选自己喜欢的玩具。

彼得·林奇不失时机地向碰到的顾客询问他们对R公司玩具的看法，许多人都表示，这儿的玩具深受孩子们的喜爱，他们中的大多数人都不是第一次购买该公司的商品。

卡洛兰看着彼得·林奇总是在同顾客们搭话，询问R公司玩具是否受他们喜爱。她终于明白了彼得·林奇带她们到迈阿密度周末的原因。她有些理解但同时也有一些生他的气。

三个女儿都挑好了自己要的玩具，她们行动都非常的快，她们还在等着父亲带她们去玩。

彼得·林奇仍在同顾客们搭话。卡洛兰不满地说：“女儿们等着你付钱呢！”

彼得·林奇歉意地笑笑，然后领着夫人、女儿付了钱出来，但仍东张西望地注意着顾客们的情况，他不肯放过一点点观察了解的机会。

上了车，卡洛兰埋怨地说：“我们都成了你免费的雇员了，这不公平。”

“可女儿们都很喜欢，是不是？”

“不！一点也不喜欢！”三个女儿几乎异口同声地说：“我们不想要玩具，要去度假。”

“对了，我们现在就去，这儿可有很多好玩的地方，我们去玩

它个痛快。”

车开了不久，又遇见一家大百货公司，从门口的广告看，这家百货公司设有R公司的玩具专柜，彼得·林奇又将车停了下来。

“我想，我得给女儿们预备圣诞礼物了。”

“还有八个月才到圣诞节，”大女儿不满地说：“我不希望这么早就收到圣诞礼物。”

但她们还是同彼得·林奇一道进了这家百货公司，出来时，三个女儿又多了一件玩具。

当然，彼得·林奇在这儿又得到了他所需要的一些信息，他对购买R公司的股票越来越有信心，这是一家值得投资的公司，他们的投资将会收到意想不到的回报。

他们又驱车上路了。

又遇见一家R公司的专卖店。

彼得·林奇又将车停住了。

“我想，你不会将后年的圣诞礼物也买了吧？”卡洛兰不高兴地说。

“爸爸，我们的车要装不下了。”女儿们说。

彼得·林奇注意到该店的顾客也不少，不少出来的顾客或孩子们的手中都带有新买的玩具。“我想，我们不用再下去了。”彼得·林奇像是在对夫人、女儿说，也像是在对自己说。

彼得·林奇和家人最终还是过了一个愉快的周末，虽然他不时仍要去调查一下R公司的玩具销售情况。

在回纽约的路上，车上除了满载着妻子女儿的笑声外，还装了不少R公司的玩具。

星期一上班之后，彼得·林奇综合几名调查人员得知的情

况，决定大量购买 R 公司的股票，这项投资取得了成功。

彼得·林奇就是这样不厌其烦地开始了他领导麦哲伦公司搏杀华尔街的经历。自他上任之后，公司的业绩有了明显的提高，公司总资产以惊人的速度递增着。

汽车旅馆里的神秘住客

美国拉昆塔公司是一家经营汽车的连锁旅馆公司，其经营业绩引起了彼得·林奇的关注。

在决定是否购买一家公司的股票前，彼得·林奇总是要先对其进行一番调查研究。

彼得·林奇所用的方法都既简单而又实在，他对拉昆塔公司采用的调查研究方法是让属下的调研人员住进这些汽车旅馆，以了解他们的实际经营情况。

彼得·林奇仍然和往常一样，亲自参加了这项调查研究工作。

这样，在美国国家高速公路旁的一家拉昆塔公司经营的连锁汽车旅馆里，就住进了一位不同寻常的客人。

汽车旅馆的经营人员都很繁忙，通常在汽车旅馆投宿的人，总是第二天就匆匆忙忙地赶路，很少有人能够在那停留两天以上，但这位神秘的客人却一住就是 3 天。

这位神秘的客人住进汽车旅馆之后，总是爱呆在窗前注视着高速公路上来往的车辆和进出汽车旅馆的顾客，并不时和服务人员以及顾客们攀谈。他态度虽然友善但却令那些疲惫的顾客感到讨厌，因为他总是谈大家不太感兴趣的话题。

比如他们大家对汽车旅馆的服务是否满意，然而通常客人

们都是住宿一夜就上路，对旅馆提供的服务好不好并不十分在意，他们都是一些疲惫的人，只要能够吃上一顿好饭，洗上一个热水澡，睡上一个好觉就觉得十分满意了。

比如他问旅客们平均每年要进行多少次长途旅行，平均每次要住上多少次汽车旅馆？

比如他问服务人员会有多少顾客来投宿，有没有顾客不满意他们的服务？

又比如他问司机们开车多长时间需要好好地休息一次，会在汽车旅馆里花上多少钱？

再比如顾客们投宿旅馆首先的目的是为了吃上一顿好饭，还睡足晚上一个好觉等等。

服务员们都怀疑这人是个联邦调查局的特工，或是一个游手好闲不务正业的人，但却怎么也没有想到他是华尔街鼎鼎有名的彼得·林奇。

是啊！这家汽车旅馆还从来没有接待过什么大人物，要是知道这个令人讨厌的客人就是彼得·林奇的话，他们一定会让彼得·林奇在旅馆的墙上签下他的大名的。

汽车旅馆一般开在公路边，美国是一个生活在汽车上的民族，汽车非常多。美国也是一个喜欢旅行的民族，他们常会开着汽车作跨州的长途旅行。这样就使得汽车旅馆的生意非常好，因为作长途旅行的人通常都得在高速公路上奔波许多天，另外还有那些开着货车的司机也是汽车旅馆的常客。

彼得·林奇选中拉昆塔公司作为投资对像，可以看出他具有极其敏锐的眼光，因为拉昆塔公司的连锁汽车旅馆遍布美国各地，他们具有统一特点的汽车旅馆每一家都一模一样，这令许多需要投宿的客人都有一种熟悉的感觉。

另外还有一个情况，自从中东石油危机发生之后，美国的汽车旅馆业一度处于十分低迷的状态，由于石油危机引发的经济危机使得许多美国人减少了他们乘汽车长途旅行的欲望。

彼得·林奇选择对拉昆塔公司进行投资之前，该公司的股票在华尔街的表现十分不佳，但彼得·林奇却从中看到了投资赚钱的机会。

彼得·林奇是通过一则消息引发这个想法的，中东石油危机发生之后，美国和英国都加快了寻找大油田的速度。彼得·林奇相信，这两个大国凭他们的雄厚实力，全力以赴地寻找大油田，是一定会找到的。

在此之前，彼得·林奇已经购买了国内一些石油产业的股票，果然不久，英国发现了北海大油田，美国也在本土发现了大油田，使石油产业的股票疯狂上涨，彼得·林奇因此已为麦哲伦公司大赚了一笔。

但彼得·林奇联想到了汽车旅馆业，肯定也将会在这种情况下获益，于是他的眼光又投向拉昆塔公司，虽然他已有了相当的把握，但他仍然需要实际调查结果来佐证他的灵感，因为他从不让自己冒不该冒的险。

所以现在彼得·林奇很有信心地呆在汽车旅馆里，不顾别人的不理解，继续了解着他关心的问题，还不时用手提电话向派往各地调查人员了解情况。

虽然现在，所有的情况都已表明拉昆塔公司是家值得投资的公司，但彼得·林奇仍要坚持调查3天，他要让这种调查的偶然性降低到最小的程度。

自然，麦哲伦公司购买拉昆塔公司的股票又获得了成功。

这就是彼得·林奇强调的调研的方法，他坚持认为，这种实

地调查得来的情况比所有的资料和内部消息都要可靠得多,想让自己的投资获得最大的回报,这些工作是必不可少也是马虎不得的。

当然,华尔街的很多人并不屑于彼得·林奇的这种方法,也并不是他们不采用这种方法就会使他们处于盲目的购买股票的状态,有道是“龙有龙路,蛇有蛇道,”在股票投资中并没有一程不变的金科玉律。

彼得·林奇采用的就是这种方法,因此他在股票市场上很少失手,这自然就会成为他使用的常法。由于调查的方法和判断力的原因,别人若采取这种方法,并不一定会因此而包赚不赔,当然也不会次次赔钱。

在本书的后面,我们将会结合彼得·林奇的经历介绍另一些华尔街金融巨子在股票投资中所使用的手段,这样读者就会明白,在股票投资中有许多的方法而并不是只有一条通向成功的金光大道。

但是,彼得·林奇所提倡的“调研”却是一种最为可靠的方法之一。

初次在华尔街坐镇一方的彼得·林奇正是依赖这个法宝在华尔街赢得了巨大的声誉。

没有人敢轻视这个三十出头的年轻人。

在华尔街,麦哲伦公司原先只是众多的投资公司中的普通一个,但现在,自从彼得·林奇出任总经理之后,它很快成为其中的佼佼者。

簇拥在彼得·林奇周围的是鲜花和美酒。

麦哲伦公司的前任总裁乔治·沙利文很快就看到了他任命彼得·林奇为总经理为公司带来的巨大收益。

到现在谁都相信，彼得·林奇将会给麦哲伦公司带来更多的财富，更多的投资人和投资公司都将他们的钱交给麦哲伦公司，交给彼得·林奇。麦哲伦公司的财力更加雄厚，在华尔街的竞争力也更为强大。

在华尔街的股票投资者中，有这样一个有趣的现象、财力越雄厚的，就越有可能赚到更多的钱。

当然，这种现象也并不限于在华尔街，任何时候都是有钱的越有钱，没有钱的也就越没有钱。

彼得·林奇和麦哲伦公司有了更多的资本，也就使他更能在华尔街叱咤风云。

5

涉险苹果公司

林奇突发奇想,准备下一个赌注

彼得·林奇在华尔街股市中,有着自己独特的技巧,他并不是一个只在调研上投入大量精力的人,他认为投资技巧的本质就是“流畅”,任何投资组合都会随着其构想轻易地变动。如果股票市场上出现了新的机会,他就会立即采取行动,不浪费时间作太多的分析。

彼得·林奇在作这种选择时,还具备由经验得来的正确判断力。

如果他发现市场上缺乏效率,他会立即行动。比如美国汽车制造商的股价偏低,林奇就买入福特、克莱斯勒与通用。如果它们的价格上涨,林奇就收购外国股,如富豪、速露陆、本田等。当相对价格再度改变,他就冷静地进行反向操作。

麦哲伦公司所投资的股票,在林奇上任时,数量很少,在市场上缺乏机会。当彼得·林奇上任之后,麦哲伦公司的持股种类逐渐增加,因此在任何时候,他手中的股票都有十几种的价格被市场高估或低估,这样就会形成有利的买卖机会。

彼得·林奇像帆船竞赛的船长一样,在华尔街股市的大海中

随时会因为风向的稍微转变而更改航道，因此他的投资组合永远都在变动。他的许多持股在基金内的寿命只有一两个月，而整个名单平均每年至少会调转一次。

彼得·林奇认为：如果他工作得更努力，这种周转率应该更高。

以技术观点而言，这会形成有趣的问题。彼得·林奇在后来持有约 1400 种股票，其中最大的 100 种股票占了总投资的一半，而前面百种则占有全部的 2/3 以上。

在一个典型的工作上，彼得·林奇经手 5000 万美元的买入与 5000 万美元的卖出金额。虽然交易量庞大，但他只用三名交易员。贝利·莱登负责买入，罗勃伯·恩斯负责卖出，阿妮塔·史图黛特则是俩人的候补。

通常，每名交易员的笔记本上各记载着超过 100 种的股票；如价格便宜就买进，当价格升到预定标准，他就要卖出，以获取利润。

彼得·林奇和他的交易员对股票的价格都十分的敏感，这是在华尔街所有的经纪人都共有的秉性。不过彼得·林奇不像许多大牌交易员，突然冲进场内完成大笔交易，或者如果股价不理想，就耐心地等待价格回升。

当彼得·林奇发现有大笔的竞价委托单时，他会退出市场，等那些家伙离开，价格回跌后再进场。他认为这种做法比较好，在市场上进行跟风通常是不明智之举。

彼得·林奇每次买卖股票的量都不大，一般都是几万股，而通常在华尔街的法人机构的经理人都是以十万股为单位进行交易的。

彼得·林奇认为在许多投资人都不在意的次要的价格异常

现象中获利是一条良法。因为越是被大家所忽略的，也就越有赚钱的可能。

正是由于这些经验，再加上务实的投资策略，使彼得·林奇取得了巨大的成功。

1984年5月，曾经享誉世界的苹果电脑公司的股票惨遭暴跌，每股从60美元跌到了16美元。苹果电脑公司是最先推出个人电脑，并在70年代称雄股市的蓝筹股，但为什么在短短的几年之内，会陷入如此凄惨的状况呢?

面对如此低的股价，彼得·林奇思考着是否应该介入，该公司如今被IBM打得溃不成军，市场份额也因未能推出新型的电脑而被其他电脑公司取代。

从现状看，抢先购买苹果公司的股票未必明智，但如果这个在公众中享有崇高声誉的电脑公司能够推出更新型的电脑，夺回市场，重振公司的可能性还是存在的。

购买苹果公司股票成功与否关键就在于此，然而这又是风险极大的投资。这个电脑巨人正在以无可挽救的速度倒下，值得介入吗?

彼得·林奇陷入了沉思……

他首先想到了苹果公司的由来和现状，老实说，他极想在苹果公司下一个赌注。

电脑巨人的沦落

苹果电脑公司的总裁乔布斯在20世纪70年代末造就了该公司雄霸天下的辉煌。

那时，乔布斯找到了成功的法宝，那就是结合革命性的科技

和销售技巧，来实现个人电脑走进千家万户的理想。这本身就是叛逆性和革命性的想法，因为在70年代中后期，没有几个人能拥有一台电脑，就算想也办不到。

但乔布斯用他的大胆和睿智，彻底地改变了电脑两个字的含义。

从电脑出现以来的20多年里，它一直都是为大机构而制造，一般大众沾不上边。因此，苹果电脑成了革命性的产品。这种个人化的做法使苹果独一无二。而且苹果推出的时间恰到好处，70年代末期美国生产力增长减缓和80年代早期的经济衰退，使全美的注意力转向富有创造力的白领阶层，希望能用他们的效率击退滞胀的现实。毫无疑问，个人电脑将有助于白领阶层工作效率的提高。

于是，苹果公司在短短的5年之内取得了重大的成功，跃居全美最大的500家公司之列，到1983年，苹果公司的全销售额竟高达10亿美元，成了信息时代的第一个神话。不仅如此，苹果公司还凭借其独特的高科技技术优势，频频地影响着整个电脑世界。就是里根总统也激动地说：

“这是全美创业者的典范和楷模，他们在废弃的修车库里引发了电脑行业的巨大革命。我们希望，他们的精神，意志与毅力能在美国大地上弘扬。”

苹果公司的股票在华尔街上市后，成为投资者追逐的目标，很快攀升到居高临下的地步。投资者与炒股者都大获其利。

但是，苹果公司的迅速成功，也吸引了许多的投资者拥向“硅谷”——加州这块只有388平方公里的美国高科技的中心。很快，苹果公司的威胁者出现了——IBM和DEC公司。

苹果公司仍然沉浸在往日的辉煌之中，然而在竞争激烈的

商品市场里搏斗，就像在汹涌澎湃的大海里逆风航行一样，不进则退。今天的繁荣并不等于明天的成功。谁不居安思危，不断推出新产品，谁就会被对手赶上、超过，甚至被吞噬、埋葬。

乔布斯和他的创业伙伴们没有注意到这一真理，逐年放慢了前进的步伐。

苹果公司的苹果二型电脑自从1977年问世之后，销售从来都是求大于供，在很多地区，苹果电脑不销自售，有时甚至是抢购。但在以后的5年里，该型电脑从来没有加以改进过。

1981年，享誉全球的电脑业界真正的霸主IBM宣布进入个人电脑市场，这才给苹果电脑公司这个沉睡的巨人以重重的一击。

对微电脑工业来说，5年简直等于两代之久。虽然苹果二型长盛不衰，但它的很多用户已开始对它的功能说三道四，苹果二型也该变革变革了。

可苹果公司却迟迟未有行动。

面对IBM和众多中小型电脑公司的四面出击，苹果公司终于在IBM宣布进入个人电脑市场的第二个月，宣布将推出更先进的苹果三型个人电脑。

在美国《商业周刊》和《时代周刊》等国际知名杂志上，苹果公司用巨幅广告告知公众，个人电脑领域内的霸主苹果公司将在年底推出比苹果二型卓越百倍的苹果三型电脑，自信之极的口吻，煽动性的广告词，一时令舆论轰动，苹果三型在未出世之前就受到了公众的热切关注。

苹果公司的总经理麦克尔·斯科特亲自挂帅，全面负责主持苹果三型的研制工作。麦克尔·斯科特曾是一家半导体公司的制造部主任，对集成电路生产技术十分熟悉，在技术上他是一位

好手，但却缺乏必要的商业营销知识。他固执地认为，电脑是科技产品，市场是围绕着科技的领先性展开竞争的，谁能推出更高级的电脑，谁就能在市场竞争中获胜。

董事长麦克库拉出面了，他对斯科特说：“麦克尔，我相信你的技术才能与天赋，但我必须提醒你，一定要注意市场动向，并非越高级电脑越抢手，越先进的产品越吃香。你一定要倾听消费者的意见，作为总经理，你会考虑周全的，我甚为相信。”

斯科特对麦克库拉的建议没有任何反应，他反而觉得麦克库拉不信任他的才能，自 1977 年以来他主持经营的苹果公司一直开着顺风船，他将麦克库拉的忠告放在一边。他命令他的科技攻关小组一定要如期拿出具有时代领先性的苹果三型电脑。

苹果三型电脑目标定位于办公室市场，对它的运转效率的预期值是如此之高，以至于科研人员叫苦不迭，他们纷纷向斯科特反映，在如此短的时间内拿出苹果三型，一定是开玩笑，他们需要时间。

1981 年 11 月，距苹果公司向公众宣布的苹果三型上市时间只有一个月了，但是整个电脑的 3/5 的技术问题还没有解决、科研人员已尽了全力。

斯科特终于开始着急了。在这时，公司不时接到一些电话，打听催问苹果三型的进展。因为 6 月份公司对苹果三型的广泛宣传使公众都知道了苹果三型将在年底推出，但在年底显然无法完成。

对于斯科特和科研人员来说，如今只有两条路，一条是继续坚定地研制下去，推迟新型电脑的上市时间；一条是放宽对苹果三型过高的技术要求，尽快结束研制，投入市场，以表明公司对时间承诺的重视。

斯科特选择了后者，他不停地催促科研人员，有时甚至是大发脾气。

但是，科技不是可以随意驱使的奴隶，直到 1981 年 12 月 31 日，苹果三型仍然没有研制成功。

公众对苹果公司的信誉第一次开始了怀疑。

一些轻信苹果三型广告的电脑购买者，觉得受到了苹果公司的愚弄，愤怒地质问苹果公司为什么会轻视自己的时间承诺，作为顾客，他们因为苹果三型而遭到了不应有的时间损失和精神伤害。

无奈，斯科特只好歉意万分地对新闻界发表了公司声明，指出：“正是由于考虑到顾客的需要，我们才推迟了苹果三型的上市时间，因为一件伟大的高、精、尖的杰作，不能够草率地粗制滥造，苹果出产的是精品。”

斯科特在与外界周旋的同时，他与科研人员再次商定了苹果三型最早能够推出的时间。

1982 年 1 月，苹果公司对外宣布，由于苹果三型电脑复杂的技术要求，迫使公司推迟其上市时间，由原先的 1981 年底推迟到 1982 年 3 月。

科研人员毕竟是科研人员，他们只对技术负责而不对市场负责，并不管市场的反应如何，他们对苹果三型是如此的精心制作和呵护，以至于 1982 年 3 月他们仍然无法将乱成一团的苹果三型交给市场。

直到 1982 年 5 月，在斯科特的咆哮声中，他们才最终同意将尚未研制得十分成熟的苹果三型交给市场。这时离原先预定的上市时间已推迟了 5 个月。

可惜，这时上市的苹果三型与原先设计的苹果三型已是两

个不同的概念。

受够了欺骗和等待的顾客拿到手的不是广告上的苹果三型，与他们的期望值相距甚远。

粗制滥造的苹果三型电脑引起了用户普遍的不满，公司不断接到指责甚至是谩骂的电话，甚至有人到法庭起诉苹果公司对公众的欺骗行为，要求苹果公司赔偿他们的损失。

舆论自然是不甘寂寞，抓紧时机大凑热闹，一时竟把红极一时的苹果贬得一文不值。苹果的声誉急剧下降。

苹果公司遭遇到了历史上最悲惨的经营季度。公司在市场上所占的份额被IBM等公司的产品趁虚而入，抢占去了一大部分顾客。

股市对此的反应自然是连连下跌。

彼得·林奇就是在这种情况下关注苹果公司的股票的。

偶然的机会

正当彼得·林奇为是否购买苹果公司的股票举棋不定时。有一天，妻子卡洛兰告诉他，孩子们需要买一台新的苹果机在家中使用。

麦哲伦公司计算机系统部的经理也在向他递交了报告，说办公室需要两台新苹果机。

彼得·林奇由此醒悟，虽然苹果公司的现状一团糟，但他们的产品毕竟还有市场。

首先，苹果机仍然是家用计算机的首选，其次，他在办公用品市场上又有了新的销路。计算机的日益普及使潜在的消费者有增无减。

彼得·林奇于是大举收购苹果公司的股票，整整购买了100万股。

彼得·林奇在决定这项计划时，并没有像以前那样通过繁琐的市场调查，这是一次颇具灵感的艺术性的操作，他深信，苹果公司作为家用电脑业中的王者，一定会采取措施拯救目前的危机。那样，苹果公司的股票肯定会重新暴涨。

果然，1982年6月苹果公司召开了会议，宣布解除斯科特总经理职位，由精于管理的原董事长麦克库拉出任总经理，公司同时解雇40名不懂营销策略的职员，斯蒂文等一大批有能力的管理人员被吸引加入苹果公司。苹果公司基层组织也进行了全面改组。

6月25日，乔布斯代表公司对外发表声明：

“苹果三型事件给苹果公司的声誉带来了巨大影响。新闻舆论的爆炒加速推动了苹果三型事件的程度，苹果公司已从这次事件中吸取了教训。我们期望，改组后的苹果公司将以全新形象立于公众面前。苹果永远是第一。”

麦克库拉重新安排调整了苹果三型攻关小组人员，彻底修改和优化了苹果三型的设计。经过这一系列动作，苹果在市场的处境有所改观。其在华尔街上市的股票也重新暴涨。

彼得·林奇在苹果公司股票上的投资又大获成功，单单前后的差价就很可观。

但彼得·林奇却在立即卖出和长期投资间产生了犹豫。如今苹果公司的股价已接近暴跌前的水平，他获得了几乎一倍的利润，按他往常的做法，肯定会迅速地获利了结。但苹果公司又是一家有着丰厚投资价值的企业，如果仅仅以获此小利了结，显得有些目光短浅。

苹果公司现在面临着 IBM 的竞争，IBM 是电脑业中的王者，以前主要生产大型计算机，正因如此才使苹果公司乘虚而入，在个人计算机上异军突起，成为小型计算机的霸主。如今 IBM 以其雄厚的实力跻身小型机市场，苹果在今后的日子肯定不会像以前那样好过。

但苹果公司具有技术优势，电脑奇才乔布斯对电脑业来说，是一个具有里程碑似的人物，他虽然是苹果公司的创始人，但却一直避免参加经营管理，而是同他的助手一起，醉心于电脑的技术发明和改造之中。有乔布斯在，苹果公司的技术优势短期内无人可比。

以前，苹果公司在没有竞争对手的前提下获得了巨大的成功，而现在，面对着 IBM 这个“蓝色巨人”的挑战，自然不会懈怠，那么将来，该公司肯定还会领先于微电脑业，也肯定能给投资者带来丰厚的回报。

基于这种认识，彼得·林奇决定：重新调整投资战略、暂时不抛售苹果公司股票。

面目一新的苹果公司果然令人刮目相看，他们冷静地分析了市场需求和自身的优势，认识到只要抓住操作简单和价格低廉这两个特色不断优化和更新自己的产品，苹果公司是会把握住自己的市场的。

于是，“红苹果”公开向“蓝巨人”应战。

果然，在 IBM 公司进入微机市场之后，苹果公司在微电脑市场的份额始终没有减少，倒是一些其他的微型电脑公司被挤出了市场。

然而，苹果公司自此也走入了一个误区。

乔布斯和他的助手们都是一群颇为自负的年轻人，他们相

继开发出的新型电脑“丽萨”和“麦金托什”型电脑技术上过于先进，价格也过于昂贵，使许多顾客对此都持观望态度。

乔布斯的刚愎自用使苹果公司的微电脑超前于这个时代，而且他们忽略了对软件的开发，要知道，再好的计算机硬件如果没有软件支持，是丝毫不起作用的。

苹果公司生产的电脑自成标准，不与其他公司的软件兼容，这就限制了苹果公司电脑所能使用的软件数量，特别是麦金托什型电脑过于先进，许多软件开发者都觉得为这种电脑编写程序太难了。

这样，麦金托什型电脑在火爆一时之后，成了市场上的弃儿、苹果公司的经营业绩很快就一落千丈，其股票自然不甘寂寞，只跌不涨。

苹果公司与它的竞争对手 IBM 相比，走上了一条“孤独求败”之路。而 IBM 公司则反其道而行之，虽然它们技术上并不占优势，却向公众公开了它们产品的技术标准，引来了许多小公司的仿效，也方便了一些软件开发公司。这样，它们产品的技术优势虽然远远落后于苹果公司，但却因为能够同其他公司的产品兼容并有大量的软件支持而成了顾客的宠儿。

当彼得·林奇看清这一点时，已经错过了获得最佳收益的时机。1983 年，苹果公司创纪录的 10 亿美元的销售额给彼得·林奇带来了一些回报。但是，紧接着的股市大跌则又使他遭受了不应有的损失。

但彼得·林奇对自己的这项投资从未后悔过，他重新调整了自己的策略。变长期投资为短期投资。因为：苹果公司紧接着发生的一些巨变使该公司的股票升跌不定，有了许多的短线机会。

面对困境，乔布斯挖来了百事可乐的经营奇才斯卡利，以求重整旗鼓。

股票的反应自然是上涨。

可是，斯卡利并不懂电脑，他只懂经营，对于技术上的事仍全由刚愎自用的乔布斯说了算，而且乔布斯已不甘于做技术部门的负责人，而对公司的经营指手画脚。二人的矛盾不可避免。

股票的反应自然又是下跌。

1985年8月，摊牌的时间到了，乔布斯被逐出了苹果公司的管理层，专任董事长。但他却并不甘心，决心离开苹果公司，另起炉灶。

于是，乔布斯有计划地出售他拥有的苹果公司股份，亦在苹果公司内部物色自己将来需要的人选，他的这种分裂行为被发现后，使他不得不离开了他亲自创办的苹果公司。

此后，苹果公司便走向了末路，从领先一时沦落为弃儿，只有短短一年的时间。这之后，不断传出的它将被其他公司兼并的消息，这使公司的股票在股市中还有过几次短暂的起伏，但最后仍不了了之。其股票自然也从炙手可热的蓝筹股跌落为人见人弃的垃圾股。

彼得·林奇在投资苹果公司的股票中，错过了一举获得厚利的机会，算是一个小小的失策，虽然并没有造成亏损，但其过程仍然存着惊险的成分。

这也说明，在股票市场上要完整地把握一个机会是多么的困难，许多意想不到的事情常常会使你原先的计划落空。

所以，在股票市场上，灵活而敏锐的调查是多么的重要。经验有时也可成为阻碍你成功的一个障碍。

彼得·林奇自己也承认，自己并不是没有失误过，在苹果公

司的股票投资上，从后来的结果看，就存在一些失误。但这种股票只是彼得·林奇所投资的上千种股票中的一种，他对林奇总的来说，没有多大的影响。

6

林奇成功金律

华尔街的金融巨子

如今的华尔街，对于彼得·林奇来说，是一个可以在某种程度上操作赚钱的机器。华尔街只是对陌生人显示它凶残、神秘的一面，而对于能够抓住它缰绳的人，则驯服得像一只小猫。

从20世纪70年代以来开始的后工业革命使整个世界的财富呈几何倍数增长。所有金融巨头都在这场革命中积累了天文数字般的财富，以麦哲伦公司为例，在1977年彼得·林奇担任总经理时，其总资产只有区区2000万美元。在彼得·林奇上任十年后，公司的总资产已增长至90亿美元。

彼得·林奇所取得的成功，一方面是由于世界经济发展的必然结果，另一方面则是由于彼得·林奇卓越的金融才干，在股市上，他每每能洞悉先机，常常能够出奇制胜。

彼得·林奇从小小球童到金融巨子，并非命运之神对他特别惠顾，而在于他有与常人不一样的工作作风。他思考问题时从不循规蹈矩，敢于超越常规，超越传统思维。彼得·林奇告诫人们说：

“不要轻信经纪人公司的推荐，甚至连你最信任的金融通讯

杂志上最新推出的‘至少不会损失’的建议也别接受，请只相信你自己的研究。”

股票似乎从来都没有什么规律可循，因此你不必遵守也不要相信有什么金科玉律，大多数人都知道的事情，肯定不是件赚钱的事情，盲从于所谓的“金科玉律”只能作茧自缚，让你除了遭受损失外不会有其他的收获。

彼得·林奇反复对人们说：经营股票不是一门科学，而是一门艺术。

掌握一种科学容易，掌握一门艺术很难，这也是在股票上大多数人都以赔钱告终的原因。

你不懂的事情就千万不要装懂，一个人只有在他熟悉的行道才能游刃有余，勉强从事自己并不熟悉行业的人，多半以失败告终，是做不出什么成绩的。

彼得·林奇就是坚持这样的信条，只相信自己的判断而不相信任何人的建议。

在股票投资市场上，专业的金融管理人员当然具有很多的优势，但业余投资也都并非一无是处。彼得·林奇认为：事实上业余投资者有许多内在的优势，如果能施展出来，就会在股市上大有可为，甚至能够比专家干得更为出色。因为你是在拿自己的钱投资。否则，你又何必到股市上去自寻烦恼呢?

专业人士一般管理的资产并不是属于他自己的，他在实际炒股中要受到许多条件的制约。很多时候，他并不能完全按照自己的想法去做。

而业余的投资者，在炒股时使用的都是他自己的钱，他只对自己负责，如果他有足够的精明和运气，在炒股票时就能完全按照自己的想法去做，这反而容易成功。

股票是安全性最高的赌博，因为股票就是跌得再惨，也不会跌破票面价值，最终你总不会像其他赌博一样输得精光。但光凭赌运并不一定能够成功，还要有赖于思考力和忍耐力。每一个人的命运是一样的，但是命运再好的人，也有倒霉的时候，命运再差的人，还是有走运的一天。所以，股票投资人如何趋利避凶，除了靠老天爷保佑外，自己的智慧与毅力也是相当重要的，所谓命随心转就是如此。

彼得·林奇说：成功的股票投资者往往要靠点直觉、灵感、技巧，甚至艺术，但必须利用科学严谨的调查研究去证明直觉的可靠。也就是说，你如果是个科学家，同时又是个艺术家，那你的判断往往会很正确。

彼得·林奇所说的艺术性与赌徒的赌运一样，都是难以明确加以说明并能够轻易掌握的，他们有着共通之处但也不能等而视之。

赌运是完全没有依据的。

而艺术却是通过人的努力可以掌握的。

股市的随意性和非理性升跌令所有的经济学家在这一点上的解释都变得有些模棱两可，美国著名经济学家萨缪尔与诺德豪斯在其巨著《经济学》一书中提出了效率市场理论，效率市场理论为观察有组织的价格变动的形式提供了另一种方法。这种方法和彼得·林奇的实践有着某种程度的相似之处。

当用K线图表示股票价格在一段时间的变化时，它看上去是非常不规则的，它的随机恰和非理性表露无遗。股票市场是一个符合理性的市场，但它为何又有如此不规则的变动方式呢？例如，掷一枚硬币，看它落在地上时是正面朝上还是反面朝上。把正面记为正一而把背面记为负一。然后连续掷硬币100次，

记下得分，把它画在纸上，这条曲线就是一条随机行走模式。现在，为了进行比较，再画出 IBM（国际商用机器公司）股票价格或者道·琼斯指数在 100 天里的变动，就会发现，这三种图形是多么的相像。

效率市场理论对此的结论是：在一个像股票市场那样运行良好的投机市场上，价格应该是随机变动的。这样的结论等于没有结论。

投机价格为什么与随机行走这样相似呢？只是一种巧合吗？在华尔街获得成功的彼得·林奇们又是如何掌握这种非理性的运行轨迹，而使自己大获其利的呢？

股票市场未来的升跌处于一种不确定的状态，每个投资者都在思考和预测未来。然而这些思考和预测就如彼得·林奇所说通常是愚蠢和无用的。他们力图缩小未来的不确定性的努力难道真的没有必要吗？

事实上彼得·林奇本人也在无时无刻地力图缩小这种不确定性，他所说的艺术性的直觉和调查研究的实践都是为了这一目标。他能够比别人赚到更多的钱证明了他的方法的可靠性，当然也并非万无一失，彼得·林奇承认：自己也有判断失误的时候。

这就很好的说明了股票市场的实质。也说明了股票市场的非理性在一定程度上也是可以掌握的。

经济学家认为：像彼得·林奇这样在华尔街股票投资取得成功的人中，他们比普通人更能掌握这种非理性。他们比其他人相比更机敏更精明，他们把许多的钱花在搜集信息情报上，从而缩小了未来的不确定性。他们自然就能比别人赚到更多的钱。

对于这种信息情报，无时不在，有些人认为没有用的情报而

对另一些人却能据此赚到大钱。能够精明的识别情报的价值是彼得·林奇们成功的保证。

洛克菲勒们能够购买到最好的投资咨询材料，但是梅隆们也能如此，还有福特基金会，还有花旗银行等等。这种信息情报的竞争使得其赚钱的可能性下降，就是这种竞争使得大家又互为制约，如果每一个人都能依靠死情报获得超额利润，那么，股票市场上也就不太容易赚钱了。

所以，只有具有了特殊天资的技能的人才会长久地依靠他们的才能来赚取高额收益。正像杰出的排球二传手和女高音歌手那样，他们是不可多得的。他们在外表上和普通人并没有什么不同，甚至你觉得他们还不如你强。但一当他们显露出才能之时，你就会惊叹自己不识高人真面目。

读者读到此处，千万不要灰心丧气，以为股票市场是一些人的囊中物却是另一些人的禁地，从理论上说，每一个人都有可能在股票投资上获得成功，你只要购买了一张股票，就可以凭着这张入场券开启股市的大门，而你永远不购买第一张股票，那么可以肯定，你永远也不会在股票投资上获得成功。

另外，自称找到了快速成功之路的探讨是值得怀疑的，你不可能靠观察星象来变得富有，尽管有些投资顾问令人难以置信地向顾客兜售占星术。然而在长期内，第六感觉是不会有成效的，被称为图表主义者的一些行情顾问自称发现了价格变动的形式：“阻力水平”、“头与肩的形式”以及“小旗”等等名词。研究过图表主义经营成果的人说：“相信图表的人一般的下场是鞋上有破洞。因此，还是把图表忘掉为好。”

华尔街最好的头脑不见得比平均数值(道·琼斯、蒲耳氏等等)更有效果。思索一下，我们就可以看到，为什么这是不值得

奇怪的。的确，大的金融机构有钱从事任何种类的研究与探讨。但是，应该记住，他们全部都在相互竞争。如果一个人看到有利之处，另一个人也会看到。因此，在股票市场上的竞争已经早已把有利之处给消除掉了。

如果你想以最小可能的风险取得最好的收益，最好的办法是去购买持有股票广泛多样的合资基金的普通股票。你也可以购买“指数基金”，它所持有和各种股票的配合是固定不变的，因而管理费和手续费最少。你可以将它与某些种类不同的债券、储蓄账户结合起来。在比较长的时间内，你大概可以获得一笔每年比通货膨胀高几个百分点的收益。但是不会太多。

如果你愿意承担更大的风险，那么你也可能使你的预期收益增大。有的股票本来就比别的股票风险更大，依靠投资于受经济周期影响较大的股票，投资于与整个市场相比按更大的幅度变动的股票，以及投资于小公司的股票，一般说来你有可能胜过市场。但是请注意：当市场价格下跌时，（下降的时间则不定）你投资于这些风险较大的股票一般会比平均损失有更大的损失。

这些经验之谈，是经济学家和华尔街的大亨们用来告诫小股民的，有一定的实用价值。但像彼得·林奇那样在股票市场上取得成功的人物毕竟只能是少数。

所以，公众舆论对彼得·林奇的关注达到了空前的地步，他也频繁出入各种社交场合，每到之处都被人们簇拥着，就像一个明星一样受到无数追星族的追捧。

成功毕竟是每一个人都渴望的事，人们都渴望从成功人士的经历中为自己吸取经验。

43岁的彼得·林奇的一言一行被人记录，被人模仿，被人

传颂……

美满的家庭生活

彼得·林奇在经历了初任总经理的一段紧张繁忙的日子之后，生意上的事情开始走入正轨，他便把更多的休息时间留给了家庭。

彼得·林奇和卡洛兰结婚之后，一直住在波士顿，这期间由于林奇的工作变动和其他原因，他们经常搬家，在波士顿好几个街区都留下过他们生活的足迹。

1982年，彼得·林奇在靠近麻波市港口购买了一栋高雅的房屋，房屋的外观十分的现代化，内部和外部的设计全部是由林奇和全家人逐步完成的。

三个女儿都在逐渐长大，彼得·林奇也终于有时间和家人呆在一起了，在他和卡洛兰十几年的婚姻生活中，不论是住在较低档的公寓房还是现在的豪华住宅，他们一直都很幸福，从没有发生过大的不愉快的事情。

由于彼得·林奇的父亲过早的去世，使他过早地失去了无忧无虑的童年生活。所以，彼得·林奇十分地珍视家庭生活。他早年的经历使他深切地感受到了没有家庭的人在社会上是多么的孤独无助。

彼得·林奇由于常年在华尔街坐着工作，这对他的健康有一定的影响。所以他的私人医生劝他每天要多走路，要以每小时四英里的速度。

林奇接受了医生的忠告，每天晚餐后都要在附近散步40分钟，有时也会带上女儿们，林奇觉得这种运动使他的血流速度加

快，精神和情绪都能够得到很好的恢复。

林奇总是对好友们说：“家庭生活是我生命中最重要的部分，它使我每天都充满活力。”彼得·林奇正值年富力强的时候，事业的成功和家庭生活的美满使他总能保持良好的心境。在家里，他是一位慈父、好丈夫。在公司里，他是一位有权威的好上司，平和中不失威严，严肃却又能平易近人。

通常，在权力和金钱的漩涡中容易使成功者变得以自我为中心、主观和独裁。彼得·林奇却丝毫没有以上的特征，周围的人对于他轻松与谦和的态度都钦佩不已。大多数人从未听过他大声说话或见过他生气。

彼得·林奇在公司的大楼里有一间宽敞却很杂乱的办公室。室内杂乱到了极点。经过分类的报告，堆放在办公桌上。有许多黄色公文簿，每份的扉页都写着需要迫切注意的事项。如符合特定条件的公司的名称，有趣的内部消息，公司职员回电话时记得要提出的问题，需要进行查检的要点，以及所有该注意的事情。

这样一来，彼得·林奇就能够通过电话与客户谈自己所想知道的题目，可以随时拿到有关的报告或档案。因此，他工作环境的杂乱并不意味着他理念的杂乱，而是因为他要对所在的工作环境中的每一件东西的位置都有印象。

彼得·林奇对工作能够投入异乎寻常的狂热，与他平静而恬适的家庭生活有关，而这种狂热又奠定了他成功的基石。有了这种精神彼得·林奇就是不投身股市，投身其他领域比如夺取奥运会金牌，成为一个大学教授，在国际象棋上与苏联的棋手对抗，成立一家大型的电脑公司等等，也是一定能够成功的。

伟大的成就需要狂热，不管一件事情值不值得投入，只要有

无尽的热爱与专注就能登上顶峰，就如法国谚语所说："精神上的快乐将带来力量。"

彼得·林奇就是属于这一类人。

一般说来，天才与工作狂都有一段不愉快的过去，因而刺激他们奋发向上。

彼得·林奇也属于这一类人。

尽管他的童年很不幸，但今天事业的成功，家庭的美满足以弥补一切。

你真正拥有的东西才会毁灭你

彼得·林奇操作着手里的上千种股票，得心应手而且游刃有余，而通常大多数的专家最多只处理20或30种股票。无疑，林奇是华尔街上操作股票的大师。

在实际的操作过程中，他非常相信老交易员法则。这种法则的意思是：如果你是因为希望有事情发生才买一支股票，但你预期的事情没有发生，就应该把股票立即卖掉。

在具体的操作中，也就是说，投资者根据预期而产生一个构想，却错了，这时投资者就应该快点把它卖掉。彼得·林奇每当遇到这种情况，常常很快就把股票抛出，而不管该种股票随后会有明显的上涨。

彼得·林奇说：

"你不会被不属于你的东西的价格上涨所伤害，而你真正拥有的东西才会毁灭你。"

在彼得·林奇所买进的股票中，3个月后，他大概只对其中的四分之一感到满意。因此，他如果看中10支股票，最后才把

它们全买下来,然后带去研究。

过一段时间,这些股票中就会产生许多的变化,有些令他满意,有些令他讨厌,于是他就保留那些他所喜欢的,并增加他们的数量。

对此,彼得·林奇曾风趣地说:

“你会观察到公司的经营情况不断在改变,竞争加剧,一个有问题的工厂也许会被出售或关闭,一个具有竞争力的工厂可能会发生失火等意外。只要多留意,你会发现许多基本的东西都是会改变的。”

在股市中,有时即使什么事情也没有发生股价也会从 20 美元跌到 16 美元。许多投资者对此情况会满怀疑虑且不知所措。但彼得·林奇却与众不同。

彼得·林奇说:“我在 20 美元的价位买入 1 万股,如果股票无缘无故地跌到 16 美元,我会毫不犹豫在此价位上再购入 1 万股。”

对于观察与判断,彼得·林奇也有其独特的心得,他说:“如果我观察 10 家公司,我可能对一家产生兴趣。如果我看了 20 家,大概会选中两家。要是观察 40 家,我可以找出 4 家。如果别人和我一样观察这么多的公司,也会和我一样作出相同的抉择的。想在这个行业生存,就必须先做个好听众。你无法在初次拜访中就做出选择,只有经过长期的观察,你才有足够的能力进行判断。”

在操作上,彼得·林奇经过自己的实践得出了一套行之有效的操作方式。他坦率而直觉地排斥许多被誉为成功捷径的投资公式。

在华尔街和世界其他股票市场上,许多信托投资公司喜欢

采用经济概观和产生配置的方法加以取缔知识和技术。而林奇却避免使用这种方法。他对经济与市场分析也同样不信任。

关于这一点，前文已多次提及，在此不再多述。总之，彼得·林奇不相信现代投资组合理论。这个理论实质上意味着投资人不需要了解其所购买的公司，而是把公司分为几类来加以操作。

彼得·林奇说：“我从来不管股票上涨、下跌。对我来说，最具吸引力的方式是抓住转变。即要在公司财务状况好转之前就进行部分投资，当转变真的到来时，就大举买进。”

同样，彼得·林奇对公司的股利政策也不重视。他认为股价下跌就买入，即在底部承接，是可怕的观念。投资者应找出股票的真正价值，以此为标准，而不应该以近期市场价格为依据进行股票交易，否则就有可能使自己陷入困境。

彼得·林奇说：“比如联合费多公司的股票6个月前值60美元，而现在只有30美元，自然是便宜的。但是现在假如是30美元，以后就有可能下跌至20美元，乃至10美元。因此，在操作股票时，一定要寻找出股票的真正价值，而不应被股市价格所迷惑。”

彼得·林奇希望自己所处的状态是这样的，以20美元的价位买进A公司的股票，而不以30美元购买B公司的股票，而后在30美元时卖出A公司的股票，以20美元买进B公司的股票。

这样做，也许只是小小的获利，但他认为几个小获利就等于大获利。

彼得·林奇很重视股票的相对价值。他从来没有做出重大决定，而且也不愿意想像自己必须作一个重大决定，他喜欢每天只作几个小决定。这样一来，每年就有几百个小决定。在数量如此庞大的情况下，就不可能犯下严重错误。

彼得·林奇认为：如果从平均法分析，只要你的表现比多数的投资人好，你就必定会领先于他们许多，长此下去，就会没有人能够企及。

20世纪80年代，美国企业兼并成风，华尔街许多的投资者和经纪人都从中大发其财。彼得·林奇作为一名浪尖上的人物，居然很反对融资购并，这不能不令人有些惊奇。

彼得·林奇曾认为：他所知道的有关收购的消息全部是错误的。他碰到过收购，但事先都不知情。林奇反对融资购并的理由是：因为投资人在承受股价剧跌后，很难享受到行情反弹的好处。

彼得·林奇因此有其独特的见解：假设有几家公司的股票都是20美元，突然市场下跌或不好消息传出，全部公司都遭到重挫，股价惨跌到8美元，那么体质劣的公司的股价就永远无法拉回，而体质好的公司在经过重整后就会反弹。但在这个时候，进来了管理阶层和收购者，他们开价12美元，许多股东也同意让新股东取代老股东。为了收回资金，公司内部人员将资产变卖。如果不这样做，股价就有机会回升到40或50美元。因此，原先的股东们就受到了相当的损失。这种惨痛的经验较可能发生在第二类公司中，而对第一类公司影响不大。比如，有许多人都对专列公司、史特林药品公司、威克拉夫特公司这些大公司感兴趣，如果发生收购，股东们也会因此而得到一个合理的价格。

有许多投资银行家或其他人士经常为了得到大笔佣金，提出所谓诚恳意见，告诉持股人以10美元收购市场价格只有8美元的股票是很合适的。买主知道股价曾是20美元，而且预期价格会再涨到20美元，值得等待机会。于是会发生两厢情愿的购并行为。

这样做能否会梦想成真？10 美元的价格是否真的合理？彼得·林奇提出质疑，他认为这样做两方面都有很大的风险。作为购并方和转让方都应该重新审视自己的计划，在操作这类股票中获利是一种强盗行径。

随时从事任何一种股票生意

彼得·林奇在选择股票时，是较为保守的，他只对股票生意情有独钟。

有些人认为，彼得·林奇不懂期货和期权交易，但实际上彼得·林奇认为股票生意是更能赚钱的生意。他认为做股票生意应该比做债券生意赚得多，如果两者相差无几，就说明你做股票生意的技巧不高明。

对于彼得·林奇经营的麦哲伦公司来说，这是一家投资经纪公司，它有成千上万的委托人，而且自己的资产也相当雄厚，但对一般人来说，这显然就不同了。

彼得·林奇认为：拥有多少种股票，不能一概而论，而成功则取决于：

(1)你有多少优势；

(2)你是否发现了一种股票有能超越任何检验的激动人的前景。

彼得·林奇认为：从事股票投资，为了多样化而购买不熟悉的公司的股票的做法毫无益处，这是一种非常愚蠢的多样化。因此，他在买股票时，一旦看出哪家公司的股票有利可图，就集中力量购进整家公司。

当然，有人会说，总有一家公司的股票会很不安全的，这是

事实。为此,彼得·林奇认为拥有 3~10 种股票比较适宜。这是因为:

第一,股票的股价上涨 10 倍时,你拥有股票越多,它们中间就会可能出现一个超越平均涨幅的暴利股。

第二,你拥有股票越多,你就能灵活地在其间周转资金,获得更多的赢利机会。

这些都是彼得·林奇在多年的实践中得出的经验之谈,也是股市中为数不多的,经得起实践检验的成功定律。当然,要想在股市中获得成功,仅仅掌握几条名家的经验是不够的,还需要有其他的条件配合。

彼得·林奇拥有一个十分具有创意的投资组合结构。他不赞同传统信托公司根据经济理论将投资组合的资金投入周期股、公用事业股以及其他股票等,然后用电脑加以管理的做法。他极力回避有意识的资产分配,不管是分配在股票和现金之间,还是在各产业之间。

彼得·林奇不相信电脑能够取代一名优秀的分析师。因为他发现公司经营比预期好是投资成功的关键。打电话是获得此项资讯的最方便的方法。而打电话也需要技巧和经验。彼得·林奇通过打电话了解一些公司的经营情况,而越是了解公司经理人越能发现其话中的涵义。他们的喜怒情绪直接决定着投资情况,而这些情况,通过电脑是无法分辨的。这些电脑所不能胜任的,又常常是非常关键的。

彼得·林奇因此避开用电脑来管理股票。他将股票分成四种类别。这也是在接管麦哲伦公司多年之后,他才从经验中得知持股的分类的。

这四种持股分类是:

(1)成长公司。他希望数年间赚3倍；

(2)资产被低质的公司,“价值股”或小型绩优股。他希望很快赚到三成,然后立即抛出。

(3)特别情况与衰退的周期股。

(4)防卫性股票,用来取代现金。彼得·林奇认为一名市场玩家在股市低迷时,有半数的资产应以现金持有,这种做法是一种错误的方式。因为当市场好转之时,他将失去大部分的投资机会。

虽然有以上的分类,但彼得·林奇在买股票时,从不马虎类别问题。他认为,一支便宜的股票要比明年股市趋势的模糊概念更实在。特别是,股市中存在许多便宜股票时,有经验的分析师可以因此推断整个市场的股票都很便宜,反之则不然。

彼得·林奇从不保留现金或准现金。他宁愿持有稳定产业中股利率高且较保守的公司股票。这些公司比较而言,不容易受经济衰退的影响,能够在市场下跌时存活,虽然它们在景气时也表现迟缓。

在华尔街,这类公司股票大约有100~200种:食品公司、财务公司、广告公司、电话与瓦斯公司、零售业等等,投资这类股票,当然不会有赚大钱的机会,所以它们的周转率很高,亏本的可能性也不大。

彼得·林奇表示:“如果一支股票的价格上涨,不是因为基本的条件有了变化,我会卖掉而补上类别内的其他股票。”

彼得·林奇与大多数的投资人的不同之处在于:

第一,他确实能够掌握充分的资料,并迅速而果敢地采取行动,他不会因要寻找更多的资料而烦恼。这种模式决定了彼得·林奇的投资方式,由于他有着丰富的资讯来源,就使得他的行动

在大多数情况下都是正确的。

第二，由于彼得·林奇实际持有或可能持有的股票种类繁多，而且他又能评估式设定买卖目标，所以他比其他投资人更能掌握投资机会。

有许多的基金经理人都这样认为，既然比竞争者了解更多是超越他们的关键因素，那么只把注意力集中到某些领域：价值股、成长股、日本股、保险公司、银行，要么是他们感兴趣的企业，而且在选择的领域中也不过度进行交界。

但是，经过一定的时间，特定产业的价值几乎都会被高估之时，他们会有两种结果：

一种是不改初衷，继续持有，但这样就会使投资组合陷入危险境地；

另一种是将目标转移到明显低估的产业，这样做就有可能因为无知而犯下大错。

彼得·林奇操作技巧的宗旨却是——随时做任何一种股票的交易。

彼得·林奇工作上的要求与二手珠宝很相似，如同时介入绘画、古董、地毯、家具，或商用及住宅不动产。这样触类旁通，就会使自己有一片很开阔的又很熟悉的天地。

虽然，经营不同的项目需要很专业的知识，但是它们会授权给专业人员负责经营。彼得·林奇需要做的事仅仅是这些类别的大事情。提纲挈领，领导起来也并不复杂。

彼得·林奇就像是一个庞大舰队的指挥员，指挥着手下的1000余条军舰在股票市场的汪洋大海中破浪前进。为了保证这支庞大的舰队不遭受大的损失，需要有高超的指挥艺术。他不仅使自己的舰队不发生内部混乱、丧失主要的目的，而且还要

打败竞争对手，获得成功。

对工作，没有人比他更狂热

对工作，你只有百分之百的投入，才能够获得成功，这一直是彼得·林奇的信条。

每个工作日早上6点15分，彼得·林奇就搭车上班。一路上，他还要不停地翻阅各种刊物，到了晚上7点15分才乘坐公司的车回家，在车上仍不停地阅读。

彼得·林奇每天收到的报告和建议堆起来有一米高，都放在他的办公室一侧。每天中午用餐时，他都要与公司人员谈话，星期六他们会到公司翻阅报告，就在星期日早上，在参加弥撒前，他还要花几个小时阅读资料。

彼得·林奇就是这样狂热地投入他的工作，而这也是他能够获得成功的前提之一。

成熟、正常的股市是以企业的生产经营作后盾的，因此，调查某种股票所代表的企业的各方面，是股票制胜的惟一途径。林奇就是一位善于调查而且勤奋专注的人。

彼得·林奇能够在无数竞争者中脱颖而出，除了天赋之外，还因为他对工作的认真负责。彼得·林奇是个精力旺盛的工作狂，普通人难以想像到他的日常工作量。

在彼得·林奇20多年的婚姻生活中，他只度过两次假。彼得·林奇回忆说：“我到日本视察公司5天，然后与妻子在香港会合，在那里玩了3天，接下来的3天就是视察香港公司。后来，又到中国两天，接下来又到曼谷视察公司，最后到美国仍然是视察那里的公司。”

一位与彼得·林奇同行数日的股票经纪人说:“在每个早上10点钟开始上班的国家,林奇却坚持在8点钟造访公司,他还对清晨6点钟找不到人谈话而闷闷不乐。”

当天色已晚,同伴提议吃晚餐时,林奇却说明天之前自己必须看完四份年报。

这个经纪人说他从来没有见过像林奇这样在拜访公司之前如此认真的人。

彼得·林奇自己每年为了工作要旅行10万里,平均每个工作日需飞行400里。就算是以旅行为业的人也不容易超越他的纪录,更何况那些整日坐在办公室中的上班族了。

在日常工作中,彼得·林奇喜欢短小精悍的报告。他经常做一些重要笔记。他之所以这样认真都是为造访公司做准备。彼得·林奇说:

“如果你拜访较多的公司,作了充分的准备,一旦公司出现危机时,你就可以事先知道情况。如果经营有了转机,也能很快知道。”

所以,彼得·林奇之所以能取得这样大的成功,可以归纳为:

快速掌握公司财富的变动,或许这样可以把它看成在时间上有效率的部署投资。一家公司经营发生重大变化的时间,通常经过近一年股价变化时间也差不多。

而彼得·林奇就是抓住先机获得利益的。

彼得·林奇从拜访公司中得到最可靠的市场投资讯息。在大型投资机构工作多年之后,他认识几百位商业界的高低主管,他们以取悦法人股东为职志,因为那些法人往往是最重要的金主,他们通常持有公司绝大多数的股份。

作为彼得·林奇这样的股市大王来说,你就必须学习解释这

些主管的华丽言辞。有些总裁喜欢承诺他所做不到的事，有些则小心过头，不过也有诚实可靠的人。

了解这些主管的类型给彼得·林奇带来许多的优势。他每个月拜访他们四五十次，每年则不下600次。当然他也将受访者加以分类，以方便安排行程。

如果他去明尼亚波利市造访一家公司，他会顺道去看看其他公司。最有效率的方法之一是参加由当地股票经纪商主办的地区性公司会议。

蒙哥马利证券公司负责两岸的公司会议，鲁宾逊·汉福瑞证券公司在亚特兰大召开的会议十分有名；普瑞斯特公司则主办中西部地区的会议。

在这些场合，十几家公司会派出他们最好的人，尽可能以最精短的报告方法介绍公司的现状，这是随时掌握公司状况的好方法。

如果彼得·林奇对于某项业务发展感兴趣，他会随后拜访这家公司。

也有的会议是为特别的主题而召集的，其中最有名的是由旧金山市汉福瑞公司举办的高科技会议，只是彼得·林奇不喜欢高科技，故尔很少参加。

不过，想打入波士顿投资圈的厂商必须将彼得·林奇视为首要的沟通对象。任何时候，都有十几家的人员想向他推销本公司的投资方案。他们纷纷同彼得·林奇联系，预约时间，如果彼得·林奇愿意，他一个小时可以安排四个面谈。

彼得·林奇极其重视坚持与资讯提供者面对面交谈。麦哲伦公司有30名分析师及助理人员和许多投资组合经理人。彼得·林奇起初每两个星期和分析师和经理人开一次会，后来又改

成阅读分析师每天的笔记。

通常，经理人一个月有两次会议。彼得·林奇完全可以只凭这些会议提供或处理过的资讯，然而他却仍然坚持定期直接与各个公司接触。

彼得·林奇认为：

“不作基础研究的投资人是不称职的。”

彼得·林奇最厌烦有些股票经纪人向他推荐一支股票，却不告诉他充分的理由。而对这种人物，彼得·林奇说：“我知道你很厉害，但我还是得看看它。”

彼得·林奇不在乎这位股票经纪人过去的辉煌记录，只会视这类建议为如何匿名塞进门缝里的东西。他要的是背景资料，为了查证消息的正确性，彼得·林奇会亲自探访这些公司。

他只相信自己得来的第一手资料，而决不接受第二手资料。

有许多的业余投资人希望自己是福尔摩斯式詹姆斯·都德，只需要到不准互相交谈的俱乐部里读读资料，想想事情，就可以做档案。这些投资人以为坐在电脑面前，研读经纪人的分析，就能有不错的成绩。

然而，事情绝没有这么简单。

真正的专业人士要从获得知识作为起步，而在今天他或许就是业余人士从事金融工具买卖的对手。为了应付竞争，你必须善用各种工具，而第一手资料是其中的关键。

彼得·林奇以保险业为例说明自己的作法：“当我在 1977 年 5 月接管麦哲伦基金时，我从未对保险业发生兴趣。但是经过一年后，保险业股票便占了整个基金投资的 20%。我持有坎普公司的股票 8 年，这期间，我拜访他们一次，在那里停留了好几个钟头。我知道了他们在做什么。虽然我不会再去那家公司，

但我仍与他们保持着联络。”

彼得·林奇作为一个成功的投资人，很注重人际交往，尤其是在寻找盟友方面。他认为盟友能交换构想互牟其利。彼得·林奇举例说：

“如果我送你10元钱，我们俩加起来还是只有10元钱。如果我告诉你一个构想，我们就会各自拥有一个构想，虽然它是相同的。”

买方投资经理一般来说是彼得·林奇有利构想的最佳来源，但股票经纪人却不是。

这是因为，少数投资经理人往往雇佣了许多股票经纪人在其后提供资讯，故此，他们的资讯自然比股票经纪人好，更有其价值。

于是，彼得·林奇每天花大部分时间在与公司人员通电话或面谈上。他曾说，每个月他自己或助理会对多数持股公司进行一次调查。这表示每个月大约至少要打两千次电话，若以一次5分钟计算，则每周要用40个小时才能完成这项工作。

彼得·林奇说：“当我实际去拜访公司时，我会尽量深入挖掘问题。比如：‘去年公司的资本支出为4.2亿美元；今年是多少？去年折旧金额为2.8亿美元；今年会增加吗？’如果你有足够的准备，管理人员会尊敬你，并会给你想要知道的答案。”

彼得·林奇努力不懈地搜寻公司，就是根据关键变数的变化找出“明显的赢家，”当他不断造访一家公司或一种产业，便能觉察到变动的发生。

也许某个公司的业务今年表现不佳，但是情形并不一定真的那么坏。

彼得·林奇说：“就算一家公司的营运由普通转为变动时，你

也能赚到钱。”

彼得·林奇获悉有变动正在进行，如果运气好转或有新产品、新服务推出，他就开始买进。他不像洛威·普莱斯只买顶尖公司的股票，或是如沃伦·巴菲特只重视最具吸引力的股票。他和杰姆·罗杰斯一样，以整个集团为收购对象，可能一口气买进几十家公司。当股价开始变动时，他会选择保留他最喜欢的几支股票。

彼得·林奇所重视的是“明显的赢家”。他认为，如果其他投资人也和他打同样多的电话，他们也会看出某家公司财富的变化，并能掌握相同的买入机会。因此，在股市投资上，要想获得成功，也必须通过人际交往随时掌握市场的脉搏。

总之，在股票投资上，彼得·林奇以他独有的方法获得了重大的成功。成为华尔街上的头号聚财巨头。同时，他也成为全球最高薪的受聘投资组合经理人。

彼得·林奇说：“投资人不必坚持拥有神奇的管理系统，并拥有处在激烈竞争环境中的顶尖公司的股票，只要选择经营成效还不错，股价低而且在股价回升时，不至于分崩离析的股票，一样可以赚钱。”

1981 年，麦哲伦公司的总资产由 2200 万增加到了 5000 万美元。第二年，由于接收了雷达公司的沙伦基金，总资产突破 1 亿美元。

1982 年之后，麦哲伦公司的总资产以惊人的速度增加着。1984 年突破 10 亿美元。而 1986 年则超过了 50 亿美元。1987 年又增加至 90 亿美元。

这说明，在 10 年的时间内，麦哲伦公司的总资产增加了 26 倍，麦哲伦公司 1977 年的股东的一美元变成了 26 美元。这个

成绩的取得，彼得·林奇居功至伟。

在此期间，为了便于管理麦哲伦公司日益放大的资产和投资，又专门成立了林奇投资公司，由彼得·林奇专门管理麦哲伦公司在华尔街的股票投资。

彼得·林奇也在从长期的投资经营中，认识到了自己的不凡，并以“股票天使”自居。

出版自传《在华尔街的崛起》

1987年夏天，彼得·林奇与出版商就出版他的自传《在华尔街的崛起》达成了协议。

彼得·林奇在短短的十年间，在华尔街取得了巨大的成就，他是最为成功的股票投资家。他的著作，他的经历，对于崇尚成功者的美国人来说，是非常令人关注的，所以，这本书一旦出版，一定会成为畅销书。

彼得·林奇自然也会因这本书获得更大的声誉和巨额的稿费。

对于43岁的彼得·林奇来说，这本书的出版将是件名利双收的事。

但是，就在这时，那著名的“林奇规则”又开始应验了。巧合还是必然？

在彼得·林奇同出版商签订了出版合同之后，华尔街股市开始了一场前所未有的下跌……

至此，我们可以再全面地了解那个所谓的“林奇法则”了。林奇曾说：“只要我提升，则股市必将下跌。

这个法则的证明是：

1944年1月19日，彼得·林奇出生，道·琼斯指数下跌，而且在他尚未离开产院的那一周继续恶化；

1955年7月7日，林奇受雇于高尔夫球场当球童，道·琼斯指数由467点下降到460点；

1966年5月，林奇向麦哲伦公司汇报工作时，道·琼斯工业指数是925点，当他9月份返回学校时，跌到800点以下；

1968年5月8日，林奇与卡洛兰结婚，在他们度蜜月的一周里，道·琼斯指数下跌了3.93点；

1974年6月，林奇从麦哲伦公司研究部副主任被提拔为主任，道·琼斯指数在其后的3个月内下跌了250点；

1977年5月，林奇荣任麦哲伦公司的总经理，股票指数从899点在其后的5个月内下跌到801点；

1987年夏天，林奇著的《在华尔街的崛起》一书与出版商达成出版协议，其时正值林奇股市生涯的盛世，然而股市又开始了下跌……

这个所谓的“林奇法则”确实很有意思，以至于有许多人对之进行专门的研究。

对股票业者来说，1987年是个灾难性的年份。但在股市危机开始之时，许多人并未意识到这将会是他们一生中最惨痛经历的开始。

彼得·林奇也没有意识到这一点，从80年代开始的股市上涨，使许多人都对未来抱有极大的乐观情绪，谁也不相信好日子会走到尽头。

彼得·林奇忙着为他的新书作宣传工作，对华尔街股市的异常现象没有引起足够的重视。以前，这种事情共发生过8次，每一次都是以股市的重新上升而使他大获其利。

彼得·林奇的新书在世界各地都引起了反响，人们都知道他的丰功伟绩，自然会读一读这位大师级人物的经历，目睹他的风采。

在此期间，由于彼得·林奇在华尔街所取得的惊人成就，使他蜚声金融界。美国最有名的《时代》周刊称他为“第一理财家”，《幸福》杂志则称誉他是“股票投资领域一位超级投资巨星。”在金融界人士中能获此殊荣的还不多。

《在华尔街的崛起》一书出版之后，此书被誉为“全美第一号畅销书”。下面是从该书中编译的部分精彩箴言。

● 你的投资才能不是来源于华尔街的专家，你本身就具有这种才能。如果你运用你的才能，投资你所熟悉的公司或行业，你就能超过专家。

● 每支股票后面都有一家公司，了解公司在干什么！

● 你得了解你拥有的（股票）和你为什么拥有它。“这只股票一定要涨”的说法并不可靠。

● 拥有股票就像养孩子一样——不要养得太多而管不过来。业余选股者大约有时间跟踪 8～12 个公司，在有条件买卖股票时，同一时间的投资组合不要超过 5 家公司。

● 当你读不懂某一公司的财务情况时，不要投资。股市的最大的亏损源于投资了在资产负债方面很糟糕的公司。先看资产负债表，搞清该公司是否有偿债能力，然后再投钱冒险。

● 避开热门行业里的热门股票。被冷落，不再增长的行业里的好公司总会是大赢家。

● 对于小公司，最好等到他们赢利后再投资。

● 公司经营的成功往往几个月、甚至几年都和它的股票的成功不同步。从长远看，它们百分之百相关。这种不一致才是

赚钱的关键，耐心和拥有成功的公司，终将得到厚报。

- 如果你投资1000美元于1只股票，你最多损失1000美元，而且如果你有耐心的话，你还有等到赚10000美元的机会。一般人可以集中投资于几个好的公司，基金管理人却不得不分散投资。股票的只数太多，你就会失去集中的优势，几只大赚的股票就足以使投资生涯有价值了。
- 在全国的每一行业和地区，仔细观察的业余投资者都可以在职业投资者之前发现有增长前景的公司。
- 股市下跌就像科罗拉多1月的暴风雪一样平常，如果你有准备，它并不能伤害你。下跌正是好机会，去捡那些慌忙逃离风暴的投资者丢下的廉价货。
- 每人都有炒股赚钱的脑力，但不是每人都有这样的度量。如果你动不动就闻风出逃，就不要碰股票，也不要买股票基金。
- 事情是担心不完的。避开周末悲观，也不要理会股评人士大胆的最新预测。卖股票是因为该公司的基本面变坏，而不是因为天要塌下来。
- 没有人能预测利率、经济或股市未来的走向，抛开这样的预测，注意观察你已投资的公司究竟在发生什么事。
- 当你拥有优质公司的股份时，时间站在你的一边。你可以等待——即使你在前五年没买沃玛特，在下一个五年里，它仍然是很好的股票。当你买的是期权时，时间却站在了你的对面。
- 如果你有买股票的肚量，但却没有时间也不想做家庭作业，你就投资证券互助基金好了。当然，这也要分散投资。你应该买几只不同的基金，它们的经理追求不同的投资风格：价值型、小型公司、大型公司等。投资6只相同风格的基金不叫分散

投资。

● 资本利得税惩罚的是那些频繁换基金的人。当你投资的一只或几只基金表现良好时，不要随意抛弃它们，要抓住它们不放。

7

清除“鼹鼠”

警告:有人出卖公司情报

1985年5月的一天,彼得·林奇像往常一样开始了一天的忙碌。

清晨,他吻别妻子卡洛兰和三个女儿,离开了纽约东区豪华的私人别墅,来到了位于华尔街的林奇投资公司的办公室。这家公司属于彼得·林奇。

前几天,公司研究部主任发现了一个异常的情况,在林奇投资公司接受客户委托准备对某公司进行合并和兼并之前,股价却出现了突然上升的情况。

显然有人走漏了消息。

在股票市场上,合并和兼并是常有的事,一到这时,由于欲兼并某公司的公司大力收购股票,使得股价得以上升,许多持股人都会从中获利。

所以,在兼并目标公司以前,一般需要不露声色、悄悄地吸纳更多的股票,才能降低兼并成本。一当正式宣布兼并目标公司,那么当事人就应该已有了相当数量的股票,在此之前,吸纳的股票越多越好。因为宣布之后,股票无一例外地要疯涨。

现在,在彼得·林奇投资公司尚未宣布兼并之前,目标公司的股票已出现了异常上升的情况,说明有人正在吸纳股票,以便宣布兼并之后牟取暴利。

在股票市场上,这种走漏消息的行为是犯法的。走漏消息的人不会是普通的人,肯定是与此事有关的高级人员。

彼得·林奇陷入了沉思。

走漏消息者肯定是两家公司中参加谈判的人员,对方公司在未谈定之前,并不清楚林奇投资公司是真心想兼并还是只是一个炒作股票的圈套,自然不会贸然采取行动。

那么,这只“鼹鼠”只能是在林奇投资公司之内。本公司目前知道这件事的只有三个人,他本人和副经理卡洛斯以及研究部主任托瓦利。

托瓦利向彼得·林奇提供了股价异常上升的报告,但这并不能解除他的嫌疑,因为他所报告的是众所周知的事实。副经理卡洛斯是林奇手下的一员干将,自然没有背叛他的理由。但看在钱的份上,谁又不想趁此机会多捞钱呢?

彼得·林奇叫人调查了卡洛斯和托瓦利的个人投资账户,未发现有异常行为。

这只“鼹鼠”看来隐藏得极深,不过他们肯定是卡洛斯和托瓦利之中的一个。

彼得·林奇又叫人暗中调查卡洛斯和托瓦利的社交情况。不久,有报告说,副经理卡洛斯最近和德雷塞尔公司的业务经理丹尼斯·莱文过往甚密。

彼得·林奇警觉了,德雷塞尔公司也是华尔街一家最为活跃的投资公司。如果卡洛斯有意或无意将林奇投资公司要兼并某公司的情况透露给了对方,那么作为在华尔街的竞争对手,德雷

赛尔公司肯定不会放过这个从中牟利的好机会。

然而最糟糕最可怕的是，如果财大气粗的德雷赛尔公司介入争购，林奇投资公司的兼并行为就很难成功，公司也将会遭受重大的损失。

这只可怕的“鼹鼠”！

彼得·林奇已肯定这件事和副经理卡洛斯有关，这名他一手提拔的干将，居然在关键时候出卖他，实在令彼得·林奇震惊。

不久，托瓦利先生送来了报告，目前在市场上抢购“目标公司”股票的不是德雷赛尔公司也没有丹尼斯·莱文，而是一家在巴哈马开户的南美狄亚蒙德产业公司。

为了搞清这家神秘的狄亚蒙德产业公司的真面目，彼得·林奇决定停止对“目标公司”进行兼并，并把这一决定告知了卡洛斯。

果然，第二天，那家神秘的南美狄亚蒙德产业公司开始抛售“目标公司”股票，该种股票顿时下跌不止，回复到正常价位上。

这一下，卡洛斯这只“鼹鼠”完全暴露了，彼得·林奇很客气地把卡洛斯请出了华尔街。

当然，事情并没有到此为止。

在合并和兼并中大发横财的莱文

对于在合并未宣布之前股价有突然上升的情况，美国证券委员会却没有像彼得·林奇那样就此罢休，调查人员顺藤摸瓜发现了丹尼斯·莱文的名字。

德雷赛尔公司的业务经理丹尼斯·莱文才是一切事情的主谋，卡洛斯不过只是一个出卖情报赚点小钱的小角色。

黑幕揭开之后，震惊了华尔街。

丹尼斯·莱文当时只有32岁，华尔街又一个年轻有为、野心勃勃的弄潮儿。

丹尼斯·莱文1954年出生，1976年毕业于纽约市大学的巴克鲁学院。

在丹尼斯·莱文1976年从巴克鲁学院毕业的当年5月，金融之都纽约已是草长莺飞，对于生活在大都市的人来说，春天对他们总是显得那么短暂，那么仓促。

但丹尼斯·莱文却在这一阳光灿烂的日子里显得雄心勃勃。他从喧闹中透着宁静的巴克鲁学院中匆匆走过，顾不上看一眼路边草地上对对情侣的卿卿我我，直向导师拉金先生的寓所奔去。

在巴克鲁学院，莱文已经攻读了四个年头，自入学那天起，他就决心成为一个投资银行家。眼下，他正在攻读法律系教授拉舍的硕士研究生，并马上就要取得毕业资格了。

拉金先生在纽约很有名气。如果不是他特别看重的人，他是不会请你上门的。

但丹尼斯·莱文获得了这个殊荣。

对于导师请他有什么事，莱文并不很清楚，他有些担心的是毕业论文会不会遇到麻烦。

丹尼斯·莱文小心地按响门铃，轻轻地推开房门。显然，拉金先生已等候他多时了。

“拉金先生，你找我吗？”

“对极了，”拉金先生热情地说：“莱文，请坐吧。你的论文写得很好，我已通读了两遍，如果有可能，真想再读一遍。不过今天我不是同你讨论论文，我想听听你对目前国内的金融形势走

向的看法。”

“这个——”丹尼斯·莱文一下子语塞了。拉金先生对他论文的肯定令他欣喜万分。但对于拉金先生的提问却有些没有准备。这是多大的一个题目啊！要对未来做出预测，尤其是金融——这个世界上最为复杂的问题做出回答，是件很复杂也很困难的事。

拉金先生一直看着他。

“年轻人，胆子大一点。你的论文不是提到金融业务正发生着根本的变化吗?”

拉金的提示与鼓励使莱文有了信心。

“拉金先生，你是说我论文的观点？这个……，我是这样认为的：自进入70年代以来，美国经济已徘徊多年。而眼下，这种情况不正在改变吗?”

丹尼斯·莱文看着拉金先生，继续说：

“如能保持眼下这个势头，要不了多久，投资银行中的‘合并与接管’业务便会迅速兴旺起来。拉金先生，难道不是这样的吗?”

拉金先生并没有正面回答他，却漫不经心地问道：“莱文，你的毕业去向是什么呢?”

这个问题对莱文来说实在太容易了。就是在四年前，他也能做出毫不迟疑的答复。

“投资银行家是我四年来的奋斗目标，我要做一个银行家，要在30岁之前就成为年轻的百万富翁。在华尔街，我要实现我自己的美国梦。”

拉金先生有点吃惊地看着他的学生，但丹尼斯·莱文在吐出“百万富翁”四个字时却是那样的认真，那样的严肃……他沉

默了。

丹尼斯·莱文的表白无可厚非，每一个人都有着成为百万富翁的梦想。可拉金先生却并不希望自己学生的抱负仅限于此。

过于现实，并不崇高。

但这就是美国人的性格。

一个月后，丹尼斯·莱文拿到了工商管理硕士的学位，他进军华尔街，寻找自己的一席之地。

“不是哈佛大学？也不是斯坦福大学……还想进华尔街的投资银行。小伙子，你找错门了。”

由于不是名牌大学毕业，莱文在华尔街处处碰壁，所到之处无一例外地成为被人嘲弄、讥讽的对象，他愤愤不平，却又无可奈何。

华尔街，这条拥挤着成千上万家投资银行的地方，让丹尼斯·莱文泡了9个月的时间，仍然一无所获，华尔街比莱文更现实。

丹尼斯·莱文放弃了直接进入华尔街的想法，屈就于一家城市银行，等待着时机的来临。这是莱文一生中最失意的日子。

好在华尔街始终为梦想成功的实力人物敞开着大门，这机会终于被莱文逮着了。

1979年7月，丹尼斯·莱文终于挤进了华尔街。他被史密斯·巴尼公司录用了，而且被安排在投资银行中他一直梦寐以求的部门——合并与接管部。

“莱文先生，你为什么一定请求要进入合并与接管部呢？”求职时，公司老板这样问他。

“很简单，先生。我致力于这项工作，没有奇怪的想法，只想让巴尼公司这项业务一鸣惊人，我觉得这一职位能发挥我的

能力。”

丹尼斯·莱文永远也不会忘记三年前华尔街拒绝他时给他带来的耻辱。

就因为我不是名牌大学毕业！华尔街，当年那些满脸冷漠与不屑的老板们，我——丹尼斯·莱文，要让你们吃惊、痛心、后悔……

当然，丹尼斯·莱文的真正兴趣并不在巴尼公司。他要引起的震动，也不是巴尼公司的名字，而是他自己的名字——丹尼斯·莱文。

华尔街藏着一只大“鼹鼠”

1980 年 5 月底，丹尼斯·莱文在进入巴尼公司半年之后，他来到了巴哈马群岛。

巴哈马群岛，莱文向往已久的地方，这里海浪轻抚海岸，阳光明媚、碧波万顷、清新的海风从四边吹来。岛上绿树成荫，风光万千。

但丹尼斯·莱文并不是为这里的美妙风景而来。他带着一双鹰一样的眼睛，穿行于大街小巷之间，他要寻找他的猎物。

终于，他在洛伊国际信托银行的门前站住了。这是一家老牌瑞士银行在巴哈马群岛开办的分行，规模不小，环境也很幽静，不像华尔街那么喧嚣、浮华。

丹尼斯·莱文要找的就是它。

没错，钱就存在这儿吧。

瑞士银行为客户保密的规定很符合莱文将要干的大事，这是他能否成功的保证。

莱文登上台阶，走进了银行大门。

“先生，有何吩咐?”漂亮的银行小姐永远面带微笑地对待每一位顾客。

“我要见你们的业务经理。”

丹尼斯·莱文开张明义。

“先生，我就是，伯纳德·梅厄。有事请这边谈。”一位中年人迎上来说。

丹尼斯·莱文随着伯纳德·梅厄走进了业务经理的办公室，这儿宽大明亮。

“是这样的，梅厄先生。我想在银行开个营业账户，并委托证券部做点儿股票生意。”

“欢迎，欢迎，本行愿意随时为你效劳，你是现在办吗? 先生。”

“现在就办。我的名字是狄亚蒙德。”

狄亚蒙德。一个听起来响亮而有韵味的名字。这是莱文费了很大心思为自己取的化名。从今天起，狄亚蒙德就为莱文赚进大把大把的钞票了。

“狄亚蒙德先生，请问你的地址、电话。”

“我正准备搬家，地址、电话以后再说吧。眼下由我打电话和你们联系。”

“行。”梅厄干脆地说。

“先生，再见!”二人紧紧地握手。

6月1日，丹尼斯·莱文从他的第一账户中把125000美元存款转入洛伊银行。

威尔·扎德公司合并与接管部的经理，是丹尼斯·莱文的好朋友，他从电话中告诉莱文克莱夫特公司要投标兼并达特公司，

对扎德公司来说，这是十分保密的内部情报。但莱文和威尔的认识，正是冲着这些情报来的。

莱文平时在威尔身上大把地花钱，不过他知道，华尔街永远没有免费的午餐。

6月5日中午，外面骄阳似火，莱文悄悄离开自己的办公室，匆忙走过一个街区，钻进了公用电话亭，挂通了洛伊银行的电话。

“我是狄亚蒙德。梅厄先生，请代我买1500股达特实业公司的股票，今天的。”

“好，马上办。”

梅厄迟疑了一下，“可是，狄亚蒙德先生，达特公司经营状况一直不好，你知道吗？”

“没关系的，梅厄先生。”

电话挂断了，梅厄莫名其妙地摊了摊手，心想这个狄亚蒙德一定是疯了。

但令梅厄惊奇的事还在后面。

第二天一上班，梅厄便接到克莱夫特公开兼并达特公司的消息。

达特股票立即上涨了3美元。

这个该死的狄亚蒙德，一夜之间便有了4000美元的进项。4000美元虽不是个大数目，但却使梅厄感到了新主顾的消息灵通与神秘。

好戏还在后面。

8月24日，洛伊银行又为“狄亚蒙德”买进了8000股杰弗逊国民人寿保险公司的股票。

两天后，该公司被苏黎世保险公司宣布接管，“狄亚蒙德”坐

收 15 万纯利。

10 月份一笔。

11 月份一笔。

12 月份又是一笔。

到第二年的 11 月份，14 个月里，莱文靠着内部情报，共完成八笔交易，在洛伊银行的存款翻了几番，已达到 60 万美元之多了。

现在，丹尼斯·莱文已不是华尔街的一位小人物了，当然，华尔街还没有人把他当回事，但莱文却在其中隐姓埋名，大捞好处。

工资对莱文来说，已经无足轻重。他所需要的只是职位，越来越高的职位。没有职位，便不能接触华尔街的高层人士，便不能构筑他的地下情报网，也就不能捞到更多的投机机会。

丹尼斯·莱文决定辞职，由于巴尼公司对他有所猜忌，他没能升任第一副经理。

时间使得莱文同洛伊银行的关系密切多了，客户就是上帝，对于梅厄和银行副总裁普莱彻来说：狄亚蒙德是个富翁，就足够了。

谁管他是用什么方法赚钱的。

1981 年 11 月，丹尼斯·莱文再次亲临洛伊银行。这是个阴冷的日子，已临近下班时分。

“梅厄先生，很抱歉，我的账户要换个名字——南美狄亚蒙德产业公司。你一定知道为什么吧？”

“不，狄亚蒙德先生，更换户名是你自己的事。当然，银行会一如既往地为你保密的。”

“不错，这是个巴拿马公司，是我刚从一个朋友处买进的。

以后的事，仍然和从前一样，由我和你电话联系。再见，梅厄先生。”

在巴哈马群岛，丹尼斯·莱文总是来去匆匆，他不敢在这里逗留，更不敢在这里过夜。

当然，更换账户名字，是为了更深地隐蔽自己，他就像一只躲在地底的鼹鼠，要把自己的洞穴挖得越深越好，越保密越好。

而这种更深的隐藏，对华尔街的所谓“规则”破坏性也越大。华尔街不过是莱文股票上的玩物，莱文要用自己的成功来报复华尔街当年对他的嘲弄。

林奇投资公司成为莱文的猎物

从巴尼公司辞职后，丹尼斯·莱文很快被拉赫曼公司聘为合并与接管部的副经理。拉赫曼公司也是一家牌子硬，竞争力强的投资公司，在华尔街名声亦很响亮。

丹尼斯·莱文梦想的职位得到了。

在华尔街的社交场合，等级是十分分明的，同等职位的人往往互为社交圈子，而地位低的人根本不会也不可能跳进高一级的社交场合。

这样，丹尼斯·莱文就可以在华尔街有实权有影响的这一阶级的人士中周旋了。高职位的人所能提供的情报，显然比低职位的人所能提供的更多也更为可信。

为了庆贺升迁的好运，上任三星期后，莱文就购进了1万股四相公司的股票。

12月11日，买进后的第二天，摩托罗拉公司投标收购四相。丹尼斯·莱文立即脱手，一夜之间净赚6万美元。

丹尼斯·莱文不到30岁，却在华尔街股市中大发横财，而且赚钱轻松而快捷。他的个人财富以高速度增长着。现在他早已是位年轻的百万富翁了。

丹尼斯·莱文赚钱的方法其实很简单。

只要有公司被接管、兼并，该公司的股票就一定看涨。那么，只要有可靠的情报，在接管、兼并之前买入，然后再立即脱手，就一定能赚到钱，而且赚的是大钱。

情报——如此的重要，莱文要发财全靠它了，因此挖掘情报成了他最大的癖好。

当然，丹尼斯·莱文获取的并不是他独家利用，为了在公司站稳脚跟，他也将这些情报提供给公司。公司赚了钱，他就能保住高职位甚至得到再一次的提升。

在莱文进入拉赫曼公司之后，上司米特告诉他："莱文先生，听说26街有一个波特公司，他有吞并公司的意向，你判断一下吧！"

丹尼斯·莱文并不知道这是不是公司为了考验他而开的一个玩笑，他花了一天的功夫，在26街跑了好几个来回，答案是压根就没有这家公司。

丹尼斯·莱文可以花上数天时间，追踪一个实际上并不存在的公司合并传闻，好像有些呆头呆脑，但正是这些手段，使他赢得了上司的赞赏和信任，也帮他自己发了大财。

有一天，他报告上司说：克赖顿公司是一个潜在的合并目标。公司立即向克赖顿公司发出询问，得到的回答却是断然的否定。

拉赫曼公司没有采取行动。

但两个星期后，狄逊公司宣布买进了克赖顿公司。拉赫曼

公司错失发财良机。

"预言家莱文,就是他?"

消息宣布的当天,丹尼斯·莱文成了拉赫曼公司的新闻人物。公司职员无不对其指指点点,谁都希望能够结识这个伟大的预言家。

拉赫曼公司的总裁虽然错失了这个发财的机会,但却对莱文更加的信任了。

这个情报是莱文的好朋友威尔送来的。

人们只知道这个情报提高了莱文在华尔街的身价,却没有人发现他套购的数千股克赖顿公司的股票又使他狠狠地赚了一笔。

1983 年 11 月,洛伊银行为莱文购进了 5 万股伊塔克公司股票。新年一过,刊报公司投标收购,莱文转手之时得了 80 万美元。

1984 年 10 月 1 日,洛伊银行又为莱文购进了塔克斯特隆公司的股票 5 万股。三星期之后,芝加哥太平洋公司宣布对其接管。莱文又赚 20 万美元。

短短的几年间,丹尼斯·莱文已经是个拥有好几百万的富翁了,现在他拥有财富、地位、娇妻、儿子,他当今的所有梦想都实现了。

在此期间,丹尼斯·莱文建立了一个牢固的私人情报网。

著名的林奇投资公司的副经理卡洛斯也成了他的幕下之宾。卡洛斯得了莱文的好处,便背叛了彼得·林奇,一遇林奇投资公司有所行动,情报就摆在了莱文的案头上。

彼得·林奇对本公司有几次参与投标兼并其他公司前股票的突然上升虽有所警觉,但却一直没有怀疑自己的得力助手卡

洛斯。

1984年底，莱文终于露出了马脚，证券与汇兑委员会在调查合并宣布前股价有突然上升的情况时，发现了丹尼斯·莱文的名字。

但莱文隐瞒了情报的来源，一再谎称股价上升只是一种偶然的巧合。最后，调查也只能不了了之。

但莱文受此一惊，感到在拉赫曼公司呆不下去了，又决定再次跳槽。

千万富翁沦为阶下囚

1985年2月，一个寒冷而又漆黑的夜。花园街一所六间套的公寓里，灯火通明，高朋满座，一场颇具规模的家庭宴会正在进行。

宴会的主人——丹尼斯·莱文不断举杯向来宾们致意，明天，他就要去德雷赛尔公司走马上任了，一个32岁的年轻人，能在华尔街一家最为活跃的投资公司出任业务经理，实在是种殊荣，自然要大大的庆贺一番。

客人中有莱文的老朋友威尔·米特。以及新朋友林奇投资公司副经理卡洛斯先生，里德公司业务经理迈克先生，哥氏公司副经理赖特先生。

一群美艳的贵妇人们一边品着甜酒，一边对室内的豪华装饰赞叹不已。

“为莱文先生的荣升干杯！为我们的友谊和协作干杯！”六个男人的杯子碰在一起。

这些人在多年的合作中，互通信息，共同敛财，共同的志趣

使他们永远连在了一起。

能骗取信任，就能拿到金钱——这是莱文和他的伙伴们共同的信条。

丹尼斯·莱文到德雷赛尔公司上任伊始，公司便放手让他经办一桩大买卖：海岸石油公司接管美国资源公司。

这次是自己的客户，不需要外部情报。只要黑了心干就成。他一咬牙买进了145000股美国资源公司的股票，接管后转手赚了137万美元。公司对此一无所知，还觉得他办事利落，特意给他奖了一个大红包。

丹尼斯·莱文变得有些疯狂。

在接下来的两个多月，他连着套购了5次，获利达260万美元。

其中三笔直接涉及本公司主顾。

一笔的情报由林奇公司的卡洛斯提供。

另一笔由哥氏公司的赖特提供。

4～5月，莱文又套购两次，获利360万美元，全系本公司主顾。

丹尼斯·莱文一帆风顺，无有失手，短短一年，他就由一个百万富翁跨进千万富翁的行业，这时他才只有32岁，更重要的是，8年前他还一无所有。

但也就在这年5月，丹尼斯·莱文的好运似乎走到了尽头，一封匿名信投到了林奇公司。彼得·林奇对此展开了调查，丹尼斯·莱文的重要帮手林奇公司的副经理卡洛斯被彼得·林奇请出了华尔街。

证券和汇兑委员会立案侦察……

1986年5月7日，在惊恐中度日如年的丹尼斯·莱文致信巴

哈马群岛洛伊银行，要转移存款。同一天，证券与汇兑委员会找到了狄亚蒙德的真正主人——丹尼斯·莱文。

5月10日，证券与汇兑委员会得到了法院的批准，将莱文的所有财产全部冻结。

5月12日，丹尼斯·莱文被捕，这个华尔街的金融狂人，在短短的五年间从一名不文到千万富翁，创造了一个奇迹，也葬送了自己的一生。

33岁的丹尼斯·莱文的余生恐怕将在监狱里度过了，依照美国的法律，莱文重新回到华尔街时，至少也是60岁的老翁了。

8

金融巨子的股市诤言

令人眼花缭乱的金融创新

彼得·林奇买卖股票，有他的特点。当他一旦看出哪家公司的股票有利可图，就购进整家公司。彼得·林奇并不习惯作期货和期权交易，更不要说指数期权了。

股票期权和指数期权是典型的金融衍生工具。

金融衍生产品又名金融衍生工具，简称衍生工具，是指以货币、债券、股票等传统金融商品为基础，以杠杆或信用交易为特征的金融工具。它既指一类特定的交易方式，也指从这种交易方式中产成的一系列合约。金融期货、金融期权、远期合约、互换市场等都属于金融衍生产品。为了进一步深入了解彼得·林奇的投资思想，我们有必要给大家介绍一下金融衍生工具。因为彼得·林奇认为：应把期货交易和买卖特权定为非法交易。

第二次世界大战后，建立了以《布雷顿森林协定》为核心的国际化金融体系，要求每个国家都要根据黄金来固定其货币值。美元作为该体系的关键货币，1 美元的价值等于 1/35 盎司黄金；美元的官方持有者（如中央银行和财政部）可以将美元兑换成黄金。虽然根据各国的经济发展状况，不同货币的黄金比值可以

做相应的调整，但布雷顿森林体系在实质上仍然是一种固定汇率制。

到了20世纪60年代末，由于美国与前西德、日本等主要工业国家之间产生了巨额贸易逆差，美国的外债远远高于它的黄金储备。1971年8月，尼克松政府宣布美元不能兑换黄金。同年12月，西方主要国家在华盛顿签订《史密森协定》，较大幅度地调整了西方国家主要货币对黄金的比价，并试图减少汇率波动。然而，1973年3月，这一努力宣告失败，各国纷纷实行浮动汇率制，汇率的波动幅度随之加剧。

频繁而大幅度的汇率波动给多方面带来了风险。例如，国际贸易中签约与交货的时间间隔较长，这期间汇率变动势必会给其中一方带来损失。出口收入的外币汇率下降时，出口商的收入就会减少；进口支付的外币汇率上升时，进口商的开支就会增加，从而遭受损失。就金融业而言，汇率变动会影响一个国家外汇和银行外汇资产的实际价值，影响一个国家的外债清偿能力。假如所借外债的币种升值，在偿还债务时，借款人必须用更多的软货币来兑换已经升值的货币。

面对恼人的汇率，芝加哥商品交易所(CME)尝试将其丰富的商品期货经验用于外汇市场。1972年5月16日，该所开辟了国际化的市场分部(IMM)，办理澳元、英镑、加元、日元、瑞士法郎和西德马克等六种主要外币的期货交易。这是全世界的第一个能够转移汇率风险的集中交易市场，也是衍生工具诞生的标志之一。

与汇率的情况大致相似，1970年以前利率的变动幅度较小。但是，两次石油危机以来，西方工业化国家的通货膨胀或滞胀问题日益严重。为了调控经济发展，各国中央银行纷纷利用

利率杠杆来控制货币供应量,实行或宽松或紧缩的货币政策,利率也从相对稳定的状态转向频繁波动的状态,利率的风险随之加大。

货币利率、汇率的变化,对债券、股票等金融资产常常会产生根本性的影响。资金利率上升时,固定利率债券的价格就会下降;资金利率下降时,固定利率债券的价格就会上升。例如1995年下半年,日元对美元汇率的贬值,使日本股市大幅上涨;而受美国联邦储备银行连续下调利率的影响,道·琼斯股票指数从1995年2月的4000点上升至1996年的5600多点。

汇率、利率频繁地大幅波动及其所产生的广泛影响,全面加剧了金融商品的内在风险,同时也为衍生工具的发展提供了契机。1975年,芝加哥期货交易所(CBOE)率先开办了抵押债券利率期货。1982年2月24日,美国堪萨斯市推出了第一份股票指数期货合约。

股票选择权是金融期权中最早出现的品种,20世纪20年代美国就有了股票期权交易,不过由于其长期以来只进行场外交易,因此规模不大,影响力极小。1973年4月26日,全世界第一家股票选择权集中交易所——芝加哥期货交易所(CBOE)成立,该所初期交易16种以股票为标的物的买权契约。1977年6月,芝加哥期货交易所(CBOE)、美国证券交易所(AMEX)、费城交易所(PHLX)、太平洋证券交易所(PSE)及中西部证券交易所(MSE)共五个交易所同时开始交易卖权。1982年10月1日,芝加哥期货交易所推出第一份利率选择权合约。同年12月,费城交易所推出英镑选择权合约。1983年,芝加哥期货交易所推出股票指数期权,即标准普尔100指数期权、标准普尔500指数选择权。1984年1月,芝加哥商业交易所开办期货合同选择权交

易，将期货与期权两种衍生交易方式组合到了一起。

20世纪80年代以来，西方工业化国家进一步放松了金融管制，利率自由化趋势更为明显。于是，货币、利率互换这类衍生工具出现了。1981年8月，世界银行发行了2.9亿美元的欧洲债券，并决定将其本金和利息同IBM公司进行法郎和德国马克的货币交换，开创了互换市场的先河。1992年，第一笔利率互换交易在美国完成，随后又出现了期货互换、期权互换交易等。

汇率、利率的自由波动极大地冲击了传统的金融市场，同时也催生了金融衍生产品，世界金融业由此进入了新的发展里程。

金融衍生工具一经诞生，便像奔腾的野马一样一往无前，特别是20世纪80年代末以来，更有爆炸性发展的势头。金融衍生工具正渗透到世界各国社会、经济生活的多个方面，成为万众瞩目的焦点。

在品种繁多的金融市场中，判断一种金融工具是否属于衍生工具，主要依据是衍生工具的以下两大基本特征。

1.脱胎于传统的金融产品

无论衍生工具的形式多么复杂，它都不可能凭空出世、独立存在，而是以某一种或某几种传统金融产品作为基础。传统金融产品的价格支配着衍生工具价格的变化。货币、外汇、债券、股票等传统金融产品至少都有上百年的历史，而衍生工具在20世纪70年代才诞生。可以说，衍生工具是传统金融产品发展到一定阶段后的产物。

2.杠杆性的信用交易

达成衍生工具合约不需要交纳合同的全部金额，如金融期货交易一般只需交纳交易额百分之几的保证金，期权交易的权

利金通常也只要求交易额的百分之几。利用少量的资金就可以进行金额为保证金(权利金)几十倍的衍生工具交易,就好比只用一根杠杆,就能够省力地撬动一块巨石;而参与交易的各方必须讲求信用,是这种杠杆式交易普遍化的基本前提。

金融衍生工具具有以下三个特点:

1.杠杆性

金融衍生工具的最大特征是其杠杆性,通俗地讲就是“以小搏大”。

在进行金融衍生交易时,只需交纳一定比例的保证金,便可以获得几倍甚至几十倍相关资产的管理权;等到到期日,再对已交易的金融衍生工具进行反方向的对冲交易,并以差价结算,一般不进行实物交割。

2.虚拟性

代表金融衍生工具的交易合约,本身并没有什么价值,只是获得收入的凭证,是一种所有权证书。金融衍生工具的虚拟性所产生的后果,是金融衍生市场的规模大大超过了原生金融市场的规模,甚至远远脱离原生市场。

3.高收益性和高风险性

由于前两个特点,在完全开放的金融市场上,金融衍生工具的价格波动是没有限度的。投资者既有在买空卖空中谋取高利,成为暴发户的机遇,也有遭受灭顶之灾,败走麦城的可能。金融衍生工具之所以受到各国投资者的青睐,并获得迅猛的发展,原因在于它作为规避市场风险的有效形式,客观上促进了经济的繁荣和经济秩序的稳定。一方面,在当今金融自由化导致的利率、汇率、股票等相关资产剧烈波动的形势下,正确运用金融衍生工具,能帮助投资者规避风险或对资产进行保值。另一

方面，它为金融机构提供了拓展业务的机会。利用金融衍生工具进行交易，可以使金融机构在不增加资产的情况下，增加手续费收入；同时，也有利于金融机构增加服务功能，增强竞争手段，巩固和提高其在国际金融市场中的地位。

金融衍生工具的负面影响在于其高风险性。金融衍生工具虽可用于风险管理，但因其操作复杂，使许多滥用这种工具的投资者陷入了巨大的风险漩涡之中。更令人担心的是，金融衍生市场的交易量大，交易集中，且多为跨国交易，任何一方出现违约和结算问题，都有可能引发连锁反应。这种反应不仅会使一系列银行和金融机构陷入困境，而且有可能从衍生市场波及到现货市场，轻则引起市场的大波动，重则动摇该地、该国乃至全球金融体系。

大家都注意到了过去25年间各种金融衍生工具（包括场内交易和场外交易）的惊人增长。目前，金融衍生产品每年的交易额都达到几百亿美元。即使是一个不懂得经济学的人也能够意识到：除非这种交易能提供一些有价值的服务，否则这种惊人的增长现象就不可能出现。

那么，为什么金融衍生产品交易会增长得如此之快？它们究竟起到了什么作用呢？其原因并非金融衍生工具给风险投机者提供了独一无二的机会，实际上投机者还有许多其他的机会，而是因为金融衍生工具为降低几十年来苦苦困扰着商界的诸多风险提供了廉价的手段。

举例来说，如果你是一个证券自营商，你会担心利率的突然上升，会使你的财产遭受极大的损失；如果你经营着一个养老基金，你会担心利率的长期下降，会使你的投资目标难以实现；如果你经营着一家航空公司，你会担心燃料价格的暴涨等等。所

有这些，还有其他成百上千的例子，都可以找到解决办法——衍生工具，它将给你提供保障。通过购买燃料期货，航空公司成本上升的部分可以通过期货或互换交易的收益来抵补；证券自营商则可以通过持有利率期货，对其财产存量进行套期保值；同样，养老基金如果持有国债期货的多头，就不必担心利率的下降。

上面所描述的大多数风险，或与之相对应的降低风险的办法，都存在已久。当然，远在现代衍生工具产生之前，人们就设法对付各种风险，但是，使用衍生产品来降低风险，要廉价的多。以养老基金或股票指数期货为例。有关研究表明，如果对一家养老基金的有价证券组合进行资产结构调整，使股权风险由80%降到70%，那么为了达到同样的目的，买卖股票指数期货的成本要比股票买卖的成本低近40倍。

利用股票指数期货来调整资产结构之所以成本低廉，是因为股票指数期货去除了普通股所具有的特定性质——选举公司董事的投票权、股票红利的收益权以及精美的股票证书本身，只保留了组成指数的标的资产的价格变化。这就是你买卖衍生工具时所能得到的，即纯粹的价格变化。

在许多方面，这种情形容易让人想起《爱丽斯漫游仙境》中那只喜欢微笑的猫。那只猫与众不同，它还是不时地消失，但不是一下子就消失不见了，而是尾巴首先消失，然后是腿、身体，再然后是脑袋，到最后只剩下那张硕大的、幽灵般的笑脸。其实，这就是金融衍生工具的本质——标的资产的所有特性都消失了，只剩下价格变化。

降低风险的创新工具变成了金融投机的工具，由此我们可以看出：任何一种创新都具有两面性。在投资领域，则意味着：

控制风险和制造风险的方法有可能是相同的。

证券衍生投资工具

金融衍生工具的繁荣不可避免地渗入股票市场，目前，在股票市场上主要有以下几种衍生工具。

1.认股权证交易

认股权证是一种购买股票的特权凭证，即表明持有人具有在指定时间内以协定价格购买一定数量股票的权利。严格地说，认股权证本身并不是股票，它的本质特征与期权相近，但是认股权证与优先股、普通股的联系都很密切。尽管它不是股票，持有它的人也不能被视为公司股东，但购买者凭借它，可以在有效期限内的任何时候，以协定价格买进某公司的普通股，因而它的持有人可以被看做是该公司的潜在股东。而且，认股权作为一种独立的投资工具，可以在市场上流通和交易，购买者可以利用其价格快速涨落的特点来获取利润（俗称“小本博大利”）。因此，虽然认股权证本身不是股票，但它作为新兴起的与股票联系紧密的投资工具，深受广大投资者的欢迎，在股票市场上占有相当重要的地位。

认股权证持有人在规定的时期内可以按特定的价格购买一定数量的新股。用证券市场上的术语讲，就是允许持有人在有效期内，按某一既定比率（换股比率），以某一既定价格（换股价），换购一定数量的普通股。这样，有效期限、换股比率（一个单位的认股权证能认购多少普通股）、换股价（以认股权证购买新股的价格）就成为决定认股权证价值的三个要素。因此，认股权证的真实价值，也可以称之为内在价值，可以用以下公式来

表示：

认股权证的真实价值=(普通股市价－换股价)×换股比率

从上式可以看出，在有效期限内(一般在7年以上)，认股权证持有人可以按照规定，行使其换股的权利；但是，过期就会作废，而一旦作废，认股权证的价值将会全部丧失。因此，认股权证的有效期限越长，其真实价值上升的可能性越大，反之则越小；换股比率越高，其真实价值越大；换股价定得越低，认股权证的持有人在换股时所付出的代价越小，普通股的市价高于换股价的机会就会相应地增加，认股权证的真实价值也会相应的提高。

认股权证之所以能够形成新的投资工具，是有其必然性的。

对于公司来说，首先，发行认股权证实质上是一种远期的集资方式。它不仅对公司的现时财政状况有好处，而且可以在较长的时效期内为公司带来灵活的集资机会，使公司的资金周转更加灵活。

其次，在公司急需资金时，发行认股权证集资与发行新股集资相比，更容易为证券市场所接受。

最后，如果遇到股市低潮或公司经营不景气、公司派息有困难时，公司还可以用认股权证代替派息，从而使公司的现金或流动资金得以保留，帮助公司度过难关。

因此，认股权证不但受到投资者的欢迎，而且也是各类股份公司乐意采用的融资方式之一。

2.证券期货交易

证券期货是又一种证券衍生投资工具。

证券期货交易是指买卖双方支付一定数量的保证金，通过期货交易所进行的，以将来的特定日作为交割日，按现价卖出或

买进证券的交易方式。证券期货交易实质上是把订约与履约的时间隔离开来。

相对于现货交易而言，期货交易是一种远期交易，是一种“未来买卖”。在期货交易中，买卖双方签订买卖合同，就买卖证券的种类、数量、成交价格以及交割时间达成协议，但买卖双方在合同规定的交割日才正式办理交割手续。在达成协议时，卖方并不真正地交付证券，买方也不立即付款；只有到了规定的交割日，卖方才交付证券，买方也才支付价款。由于期货交易要按预期价格结算，在交割时，如果正好遇到证券价格上涨，买方就可以大获其利；反之，如果正好遇到价格下跌，卖方则可以从中获利。

证券期货作为一种创新的证券投资工具，具有如下特点：

(1)期货交易的投资者可以不持有足够的资金或证券，只需支付少量的保证金，就可以买卖高额证券。

(2)在交割日到来之前，买卖双方可以通过对冲买卖，买进和卖出期货，并且只进行差额结算。

期货交易具有明显的投机性。事实上，在证券期货交易中，证券的销售者不一定拥有证券，证券的购买者也不一定真的要购买证券，二者往往是在赌行情的涨落。对购买者来说，在实际交割日到来之前，他还可以卖出与原交割日期相同的远期证券。对销售者来说，在交割日到来时，他可以有两种选择：

(1)期货交割交易，即如果没有证券存货，销售者可以到现货市场上去买进合同所规定的证券，再交给购买者。这是因为他看跌，所以他预料可以在现货市场上以较低的价格买进该种证券，以从中获利。

(2)差价结算交易，即根据合同约定的价格和市价之间的差

额进行结算。这个选择往往是销售者通过再购进一个相同证券的期货来实现的，这个期货的交割日恰好与第一个期货的交割日相同，那么两个期货相抵，即可进行结算。

但是，不管采用哪种方法，对买卖双方来讲，都要承担相应的义务。即买方有到期买进的义务，卖方有到期卖出的义务，而不管交割时的价格高低，以及自己是否亏本或盈利。

由此可见，证券期货交易的双方，完全是根据各自对证券市场的分析和预测来进行套期保值或投机获利的。这种“以小搏大”的可能性，对买卖双方都有着强烈的吸引力，买卖双方都可以靠“买空”和“卖空”牟取暴利。

参与证券期货交易的主要有两类人，一类是套期保值者，另一类是投机者。

1. 证券期货套期保值

期货套期保值，就是利用期货合约，为现货市场上的商品交易进行保值。证券期货套期保值的具体做法是在期货市场上买进（或卖出）与现货市场上该证券数量相同的期货合约，以期在未来的某一时间在现货市场上买进（或卖出）证券时，能通过在期货市场上卖出（或买进）相同数量的该证券的期货合约，补偿和冲抵因现货市场上的价格变动所带来的实际价格风险，即以一个市场上的盈利来弥补另一个市场上的损失。

期货套期保值的基本原理就是利用两个市场，即利用现货市场和期货市场同时存在，以及期货合约在期货市场上可以随时方便地进行“对冲”的特点，通过在期货市场上持有一个与将来在现货市场上准备交易的、与现货的数量和交易时点（位置）相同的期货合约，来避免未来价格波动可能给入市者带来的损失。

期货套期保值的基本类型有如下四种：

(1)完全套利。从理论上讲，套利活动完全可以消除价格风险，即只要现货价格和期货价格一起变动，现货(或期货)市场上的任何损失都可以由期货(或现货)市场上的相应收益来抵消。这就是完全套利，也称作教科书套利。但是，由于现货与期货的价格之差往往随着时间的变化而变化，因此套利实际上是不完全的。

(2)空头套利。空头套利用来防止证券工具将来的市价下跌。空头套利，就是套利者卖出一个期货合约，所以也称之为出售套利。通过出售期货合约，套利者就可以锁定证券将来的市价，而将价格风险转移给期货合约的购买者。

(3)多头套利。多头套利用来防止证券价格的上涨。多头套利，就是套利者购买一个期货合约，所以也称之为购买套利。多头套利的基本做法是：先在期货市场上买入与现货市场上的证券的数量相等、到期日相同或相近的该证券的期货合约，然后在现货市场上买入该证券的同时，再在期货市场上卖出与原先买入的该证券的期货合约。

(4)交叉套利。运用期货合约进行套利，但合约中规定的证券工具与避免风险的证券工具不一致时，这种套利就称作交叉套利。交叉套利会带来另一种风险，即由于合约中规定的证券工具与避免风险的证券工具的价格变动可能并不一致所带来的风险——交叉套利风险。

2. 证券期货投机

如果入市者在证券市场上基于对证券价格未来变化趋势的判断，只买入或只卖出期货合约，而没有现货市场上的对应行为，那么，这个入市者就是一位期货合约的投机者，他的买卖行

为就是投机行为。他在预计价格将会上涨时，就会买入期货合约；当他预计价格将会下跌时，则会卖出期货合约。如果他的判断正确，他将获取盈利；如果他的判断失误，他将遭受损失。总之，他是期货市场上的风险承担者。

证券期货投机的原理就是对期货未来价格变化趋势的一种“赌博”。判断正确，就会实现贱买贵卖，投机者将会获利；判断错误，就可能出现贱买不能贵卖，贵卖不能贱买，甚至是贵买贱卖，投机者将会遭受损失。证券期货投机加大了证券市场的交易风险和收益。

3.证券期权交易

证券期权是另一种证券衍生投资工具。证券期权交易又称选择权交易。相对于现货交易而言，它也是一种远期交易。确切地说，它是指证券投资者事先支付一定的费用，取得一种可按既定价格买卖某种证券的权利。

实际上，购买期权者并没有得到任何证券，只是得到一种权利。这种权利使他可以在规定期限内的任何时候买进或卖出该证券。购买期权者也可以到期不行使这一权利，任其作废。而对于出售期权的专门的证券交易商来说，则必须按规定出售或购买某种指定证券。

证券期权交易与证券期货交易有相似之处，但它们毕竟是两种不同的交易方式。这种不同表现在：

(1)期权交易的对象不是证券本身，而是一种权利；期货交易的对象则是证券，只是把订约和履约的时间隔离开来。期权是一种权利，而不是一种义务，这是期权交易吸引人心的关键所在。既然期权的购买者只有权利而没有义务，则只有当期权肯定能够获利时，他才会执行期权合同。期货交易则不然。我们

知道，期货合同一旦签订，买方或卖方不仅有权利买进或卖出证券，同时也有义务买进或卖出证券；否则，就会违反期货交易的规则，将会受到相应的惩罚。期权合同签订后，期权持有人既可以买进或卖出证券，也可以不买进或不卖出证券。买进或卖出的实施与否，完全是期权持有人的权利，而不是其必须履行的义务。

(2)期权时效的自动性。期权既然是一种权利合同，那么，这种权利就需要有严格而明确的期限，一般为 3～12 个月。如果期权持有人在规定期限内不行使这种权利，一旦期满，这种权利便会自动失效，而不需要办理什么特别的手续。当然，也不会因为期权合同到期未执行，便给期权持有人造成更大的损失。但是，期货合同在时间上要求签订合同的双方都必须严格执行，如果在规定时间内不执行，那么到期后由此而引起的损失由违约方承担。

(3)期权持有人可以在合同期限内的任何一天执行合同，而期货合同往往规定有特定的合同执行时间，提前或超过这一时间都不行。

(4)期权合同属于单向合同，期货合同属于双向合同。

证券期权主要有以下两种形式：

(1)看涨期权(买入期权)。看涨期权是指依据买卖双方签订的契约，买者(持票人)在协定的期限内有权按照双方协定的价格向卖者(出票人)买进一定数量的指定证券。

(2)看跌期权(卖出期权)。指依据买卖双方签订的契约，买者(持票人)在协定的期限内有权按照双方协定的价格向卖者(出票人)卖出一定数量的指定证券。

目前，中国的证券市场上还没有证券衍生交易，但在美国的

证券市场上，期权交易却非常活跃。在纽约股票交易所，期权交易量占其全部交易量的 50%～60%。究其原因，主要是因为这种交易形式有利于减少风险损失，并且能够使投资者利用成本的杠杆功能，获取较大的利润。但是，期权交易容易诱导人们的投机心理，过度使用反而会使投资者步入歧途。

除了看涨期权和看跌期权外，还有套利期权、保证期权、空头期权等。套利期权指同时买卖两个或三个同一种类或不同种类的期权合同，使其相互配合，以期产生套利、保值、减少风险或避免过多损失的效果。期权的套利没有固定的、标准的模式，全凭投资者根据自己掌握的证券交易水平的高低、期权技术的熟练程度来灵活使用。保证期权是指投资者在出售证券期权时，他自己手中持有这种证券；如果某人在出售期权时自己根本不拥有这种证券，其目的只是投机，这种期权就叫做“空头期权”。

作为一种创新证券衍生投资工具，对于买方来说，证券期权交易的优点是：

(1)风险是有限的，并且是已知的(这里所说的风险，即为购买期权所付出的保险费)。

(2)处于变化无常的市场情况下，使用期权交易可以防止因交易时机的判断错误而造成的更大损失。即使市场情况发展对期权的购买者不利，他只要放弃期权，就可以退出市场，避免更大的损失。

(3)购买期权的费用(即保险费)在购买时就已确定并一次性付清，因此与证券的套期保值交易所付的保证金不同的是，在市场情况不利时，购买者不用追加因价格变动而产生的保证金。

对于买方来说，证券期权交易的缺陷是：购买期权所付出的保险费是即期现金资本支出，因此实际上是一笔损失。

对于卖方来说，证券期权交易的优点是：卖出期权所收取的保险费，可用于冲减库存成本。

对于卖方来说，证券期权交易的缺陷是：

(1)处于变化无常的市场环境中，出售期权的人可能会两头吃亏，即当库存成本增加时，所收取的保险费入不敷出；当市场情况有利于卖方时，由于期权已售出而错失良机。

(2)最大的收益仅局限于所收取的保险费。

4.股票指数期货

股票指数期货交易，是指期货交易所先同期货的买卖双方签订买卖股票价格指数的合约，在将来的指定日期双方再用现金办理交割的一种期货交易方式。股票指数期货合约的价值，是以现货指数的某一倍数为基准。这种倍数通常为500，也有用100的。

采用这种交易方式的目的，是为了减少股票投资的风险，增加股票投资的吸引力。严格地讲，股票指数期货交易与股票期货交易都是转移股票价格风险的手段。不同之处在于，股票期货交易转移的是某一种股票价格涨落的风险，而股票指数期货交易转移的则是所有股票价格涨落的风险。因此，股票期货交易的对象是某一种股票，而股票指数期货交易的对象是股票价格指数。

股票指数期货契约是一种多功能的金融票据，股票指数期货交易是期货交易中最复杂、技巧性最强的一种交易方式。其交易目标是一种没有形体的数字，而不是有形的商品。这种目标也是买空卖空的最高表现。同其他期货一样，股票指数期货交易的参与者可以利用期货交易转移风险，有的投机者也可以在承担风险的前提下赚取利润。

目前美国股票指数期货市场上使用三种指数:①标准普尔股票价格指数;②纽约股票交易所综合指数;③价值线综合指数。

分析股票指数期货交易,可以发现它有几个显著特点:

(1)交易对象是经过统计处理的股票综合指数,而不是股票。一般来说,投资者在购买股票时所遇到的一个很大难题就是已知整个股市的走势,但对选择哪种股票,却难以作出决策。股票指数期货交易的出现,正好解决了这一难题,投资者通过一笔交易,便可以达到参与整个股市的目的,而不必考虑选择购买哪一种股票。

(2)交割采用现金,不用股票。指数只是若干种股票的当期价格与基期价格变动情况的反映,而不是可以具体持有的实物,因此,只能用现金进行股票指数期货合同的清算。这与一般的期货交易有较大的不同,即投资者无须持有股票,就可以涉足股票市场。

(3)把正常交易先买后卖的程序颠倒了过来。投资者预计市场将呈下降趋势时,可以先卖出一份合同;等到指数下降时,再买进一份合同来对冲。股票指数期货交易买卖的是一份合同,并不限于市场趋势上升时才能卖出。一般情况下,保证金只按合同价值的10%交付,可以使投资者用较少的资金获得较大的利润。

(4)可以进行套期保值。这是根据股票价格和股票价格指数的变动趋势呈同方向、同幅度变化的原理来进行的。因为价格指数是反映一组股票价格变动情况的指数,那么在股票的现货市场与股票指数期货市场进行相反的操作,就可以抵消股票市场中出现的股票价格下跌或上涨所带来的风险。例如手中拥

有股票而想保存或卖出的投资者，为减少股票价格下跌所带来的风险，就应该在期货市场上做空头，即卖出指数期货；而对于将要购买股票的投资者来说，为防止股票价格上涨所带来的风险，就应该做多头，即买进指数期货。

(5)交易方式特殊。如做空头交易时，不用借助交割，也不局限在行情上涨时才进行。

总之，证券衍生投资工具创新的目的是规避证券投资风险。虽然它也许会带来新的风险，但不能因此而否认它所具有的防范风险的作用。

对冲基金利用衍生工具呼风唤雨

金融衍生工具的大量出现，于是出现了专门运用衍生工具进行投机的对冲基金。

在美国名目繁多的基金中，对冲基金属于投资风险最大，联邦金融主管部门管理最松的一种基金。由于风险非常高，美国证券法对参与对冲基金的投资者有非常严格的限制：

如以个人名义参加，最近两年个人的年收入至少在 20 万美元以上；如以家庭名义参加，夫妇俩最近两年的收入至少在 30 万美元以上；如以机构名义参加，净资产至少在100万美元以上。

通俗地说，对冲基金是美国大富翁们的俱乐部。在 1996 年之前，有关法规还对对冲基金参与者的总人数实行严格限制，规定总人数不得超过 100 人。

种种严格的限制反而促使美国国内和海外众多的投资者对对冲基金展开了盲目而狂热地追求。1996 年，根据美国通过的

一项新的金融管理规定，对冲基金的一些严格限制被取消，参与者由100人扩大到500人，参与者的条件是个人必须拥有500万美元以上的投资证券。从有关调查情况来看，对冲基金的新加入者大多是近年来美国金融界和企业的暴发户。

对冲基金与美国的共同基金、退休金基金等公开大做广告，招徕客户的情况截然不同。美国的《证券法》规定，对冲基金在吸引客户时，不得利用任何传播媒体做广告。其参与者主要是通过三种方式：依据在上流社会获得的所谓“投资可靠消息”；直接认识某个对冲基金的管理者；通过别的基金转入。

由于种类很多，交易的方式也五花八门，对冲基金既为交易商提供了许多的机会，又带来了诸多风险。成立对冲基金的本意是想通过长买短卖的交易方式，最大程度地避免和降低金融市场的风险，提高投资回报率。但风险低，就赚不到大钱。

华尔街的一些金融冒险家为了寻求刺激，更为了牟取暴利，逐渐以对冲基金的名义，大肆进行投机交易，从而使对冲基金的性质发生了变化。

对冲基金是随着美国金融业的大发展，特别是随着期货和期权等交易形式的出现而兴盛起来的。对冲基金大量出现于20世纪90年代之后。据有关最新调查报告，1990年美国仅有各种对冲基金1500家，资本总额不过500多亿美元。90年代以来，随着经济和金融全球化趋势的加剧和广大新兴市场国家金融市场的开放，美国的对冲基金每年都在高速增长，最近两年的增长速度更是惊人。据估计，目前美国至少有4200家对冲基金，资本总额超过3000亿美元（包括各基金的借贷款）。投入对冲基金的资金，约有一半来自海外或者是利用海外资金。

尽管长期资本管理公司发生大崩溃后，人们开始对对冲基

金有所怀疑，甚至害怕起来，但仍有很多海内外投资者对其趋之若鹜。据赛如理公司负责对冲基金情况调查的杰夫·本杰明估计，在今后5~10年间，美国的对冲基金数量仍会以每年15%的速度增长，其资本总额的增长可能还要高于15%。值得注意的是，美国的对冲基金正在把退休金基金以及各种基金会和投资管理人吸引过来，以形成更强大的势力。5年前，退休金基金和各种基金会的投资在对冲基金的资本总额中仅占5%，现在已猛增至80%。

目前，世界上只有美国有对冲基金。欧洲一些国家虽然也有类似的基金，但正式名称不叫对冲基金。美国的对冲基金也是鱼目混珠，其中有一些对冲基金徒有虚名，只是为了吸引投资者和扩大基金规模而设立，而实际上并未按照对冲基金的方式运作。

在这里，我们需要了解一下传统基金与对冲基金的区别。

传统基金是购买不同国家的股票，作为长线投资。如果遇到某个国家的股市下跌，传统基金可能会减持部分股票，或者用少量期货来对冲风险；如果遇到股市超卖，它们可能会趁低吸纳一些股票。股市下跌时，这些传统基金会沽空少量期指合约，用来对冲所持股票下跌的风险。因为这些传统基金的目标是从股票市场上获利，所以沽空期货只是用来对冲股票的下跌风险，而不是其主要收入来源。

对冲基金与传统基金的不同之处在于：对冲基金的目标是获取可观的回报，因此可能会做大量的投机活动，而期货市场是它们的主要市场。

一个常见的做法是，对冲基金只买单边。例如：如果对冲基金看好股市，它们会首先在期货指数市场建仓，即做多。期货市

场多了买家后，就开始升水，即期货的价格高于现货的价格。如果期货市场不断地升水，就会有部分套戥盘把现货市场上股票的价格抬高，形成现货价格的上升。如果对冲基金想加快升势，它们可以在现货市场上扫货，特别是对那些占指数（如恒生指数）比重较大的成分股，例如在东亚金融危机时，对冲基金在香港就疯狂抢购汇丰、长实、和黄、新地等股票，从而拉动股指向上攀升。从表面上看，对冲基金在现货市场上不计价地扫货，好像有点傻，因为它们明显地买贵了。但是，请不要忘记，它们已预先在期货市场上建立了多仓，即好仓，因此当这些篮筹股的股价上升时，连带恒生指数也会上升。而恒指期货是一种杠杆投资，杠杆比率达 1:3，因此对冲基金在现货市场把股价扫高一成，买贵了 10%，但用同样的资金便可以在期货市场上获利 1.3 倍，足以抵偿其在现货市场上多付出的金额。

牛市时，多数投资者不会埋怨这些大户的兴风作浪，因为他们也是市场的受益者；可是当这些大户做空时，人们的观点便会有所不同。因为股市每天的升幅是有限的，大市若累积上升一两成，一般也需要 10 天、8 天，甚至更多的时间；可是大市若下跌一两成，可能只是一两天的事。加上一般的投资者不懂得做空看淡，股市下跌时其杀伤力可能会更大。

对冲基金的淡市策略是：首先在现货市场上抬高股价，令股价上涨到一个不合理的水平；其次在期货市场上建立淡仓，当期货淡仓达到一定数量后，对冲基金便会将其所拥有的全部股票在现货市场上卖掉，而且是以不计价的形式。其目的是把大市推低，而对冲基金因为持有期货淡仓，仍会获利甚丰。一般的投资者只懂得买卖现货，而现货市场上股票的抛空并不普遍，所以小投资者此时若疏于防范，便会有所损失。

1997年9月初香港股市上的红筹股、国企股的大跌，便是对冲基金在作祟。一些对冲基金可能在股市下跌之前就高位买入了一些红筹股、国企股，然后在1997年7月2日早上不计价地卖出。其目的是要把股价推低，造成恐慌性的抛售，而它们便可以在低位买入一些红筹指数成分股。等到9月12日，红筹指数期货上市之后，对冲基金便可以再次利用炒作恒指期货的那套策略来兴风作浪。要知道，红筹股的波幅远较蓝筹股为大，而红筹指数期货的按金较恒指期货的按金为少，因此红筹指数期货的投机性更大。

总之，对冲基金以其独特的投资手法，利用衍生工具单向操作，以期谋得暴利。当对冲基金大规模聚集后，一起冲击金融市场时，便会对金融市场造成极大的破坏。

索罗斯被普遍认为是美国的头号对冲基金管理者，前些年在东南亚和俄罗斯等新兴市场国家进行大肆炒作的量子基金就是索罗斯旗下的一种主要基金。除此之外，他还管理着其他对冲基金。

排名在索罗斯之后的是朱利安·罗伯逊，他管理的老虎基金的资产总额高达51亿美元，是美国国内最大的对冲基金。但是，这些金融投机大亨毕竟只占少数，据赛如理公司调查，约有1/4的对冲基金的总资产不超过1000万美元，“它们的运作像个小企业，通常是在仅能容纳一两个人的办公室里工作”。但是他们运作起来对金融市场的破坏力十分惊人，刚刚过去不久的东亚金融危机就是对冲基金的杰作。虽然最后许多对冲基金未能全身而退，遭到损失，如美国对冲基金长期资本管理公司(LTCM)就曾面临破产危机，甚至惊动了美国联邦储备委员会出面，协调欧美15家银行出手拯救。

所以，金融衍生工具实在是枚“双刃剑”，蕴藏着难以预料的巨大风险，所以彼得·林奇对其不以为然。

彼得·林奇的观点

在彼得·林奇的整个投资生涯中，从未买过期货或期权，而且以后也不会买。他说：

“要想在一般的股票上挣钱就很不容易了，更别提这些旁类交易了。”

当然林奇并不是反对所有的期货交易。他认为商品期货是一种有意义的交易，因为这种交易使农场主在谷物收割的时候就定下售价，这样在他把谷物运出之前后就能知道总共能卖多少钱了，而且谷物收购商也可以明确自己该付多少钱。

而股票和期货交易不同，因为股票不是商品，“而且在生产者与消费者之前也不存在这种使股市运转所必须的保险关系。”

当然，彼得·林奇并不是因为不懂期货和期权交易，只是他对这种高风险的交易非常反感，他说：

“我知道买卖期权中潜在的巨大盈利，对许多不满足于慢慢富起来的小投资者具有极大的吸引力。但是，期权虽使人想发财，却也使人穷得更快。这是因为期权是一份有效期为一个月或两个月的契约，和大多数股票不同。期权一过期就变得一文不值了，经营者必须再买一份期权，而结果只能是再一次损失100%的投资，如果一而再，再而三地亏损，那你就没救了。”

彼得·林奇举例道：

“想想下面这样一种情形：你完全肯定‘保证发财公司’将发生奇妙的变化，这个时候吃进一大笔肯定赚钱，而且这个好消息

还将导致股票价格继续上涨。你也许已经发现了你一直在寻找的好兆头，你已经找到了最好的公司和最好的机会，手上已拥有了一副最强的牌。你看了一下自己的资产情况，结果发现你只有3000美元的银行存款，其他的你都投资于懂得生财之道的人不会让你动用的共同基金了。你在房子里转来转去，想找些可以去典当的传家宝，可是，你的貂皮大衣到处都是虫子咬的破洞。虽说可以把银餐具拿去当了，但你心虚周末要请客，所以你的配偶届时肯定会发现典当一事。也许你可以把你的猫卖掉，但它却不是什么名门出身，因此也卖不了几个钱。家里的木制小帆船是漏水的，也不会有人来买你那柄已经坏了的高尔夫球杆的。

因此，你能投资于‘保证发财公司’的也就只剩3000美元了，每股20美元，你只能买150股，也许它就能为你带来巨额财富。正当你准备就此安排时，你突然想到以前听说过的期权的巨大力量，你犹豫不决了。

于是你和你的经纪人交谈了一下，他向你证实，4月份到期的20美元的保证发财公司的期权现在只卖1美元，而且如果股价上涨到35美元一股时，该公司的期权就将值15美元了，于是你的3000美元的投资就能给你带来45000美元的收益。

于是，你就购买了这种期权。每天，你都急切地打开报纸，等待着股价上涨的时刻，可是到了三月中旬仍不见动静。而你3000美元的期权这时已损失掉一半了。你可能会想到立即抛售掉这些期权，这样还能拿回来一部分本钱来。但是由于还有一个月期权才到期，你还抱着满怀希望等待着，一天一天地等下去。一个月过后，你的买卖特权就一文不值了。

这时，你除了蒙受经济上的损失外，还得忍受精神上的打

击。因为你退出期权交易的几个星期之后，‘保证发财公司’的股票要涨价了。你不仅蚀掉了所有的本钱，而且是在应该做股票生意赚大钱的时候，你转而做期权买卖时损失掉的，这是你最感沮丧的悲剧所在。你努力做了，结果非但没有得到报酬，反而被涮了，这种做法完全是浪费时间、金钱和才能。”彼得·林奇认为，如果你买了一份股票，即使是一种风险很大的股票，你也是在为国家做贡献，这正是股票的意义所在。但在期货和期权交易市场上，没有一分钱是用于建设性用途的。你的钱输给了赢家和经纪人，除了他们的小汽车、飞机和房子外，它没有为社会提供任何资金。”

彼得·林奇完全赞成华尔街另一炒股大王沃伦·巴菲特的意见，应把期货交易和买卖期权定为非法交易。

彼得·林奇同样反感空头交易，认为这种依法虽然算不上完全意义上的偷窃，但也不是十足的睦邻行为。而且往往会发生这样的悲剧：你无望地看着你认为糟透了的股票价格毫无理由地越涨越高，最后使你落入一贫如洗的困境。股票价格决不会跌到0以下，上涨却是没有底的。

金融市场的投机性就在于此，有许多看似合理的交易实际上包含着巨大的陷阱。对于一般的人来说，是无法分清投资与投机的关系的。

股票市场建立的初衷是作为一种投资市场，但由于其非理性的远行轨迹，也存在着一定的投机性，所以它也有着投机家市场的特性，但如果完全把股票市场看成是投机市场，就违背了股票市场的真正功能，使股票市场走人了歧途。

有些东西，从表面上看是无法看清实质的，就像不能把股票市场看成是投机市场一样。但是投机者也有市场，事实上大多

数人进入股市，都抱着或多或少的投机心理。他们总是梦想在短期内就大获其利。但结果这部分人大多数都只是在替证券公司赚取佣金，而真正大获其利的人，往往是那些投机心理较小的长期投资者。

只要有市场存在，只要有交易行为发生，都难免有投机的成分。股票市场也是一样，它虽然是投资市场，却免不了有投机行为发生。

股票投资与股票投机有什么区别？这是一个时常困扰人们，而又很难说清楚的问题。其实，股票投资和投机之间，本来就很难分清界限，什么样的交易叫股票投资，什么样的交易叫股票投机，很难有一个准确的定义。

有人认为，区分投资与投机的关键是看买进股票后持有时间的长短，长时间持有股票的为投资，持股时间短的为投机。也有人认为评判的标准是看交易者使用的是自己的资金还是靠借钱来从事交易。还有人认为如果以获取股息为目的者为投资。以赚取差价收益为目的的是投机，上述种种方法都有合理的一面，但也有武断之处。

另外还有一种说法，认为以享受股东收益为目的，意欲成为发行公司股东的为投资。而以股市为获利场所，以股票作为交易手段，进行套利买卖的为投机。

不过，进入股票市场上的人有时候买卖股票的动机与行为并不一致，往往使得股票投资与投机分不清楚。比如说，原来明明看好某种股票的股息，准备投资为股东领取股息。但买进之后，发现股价节节上升，结果忍不住卖掉它，获取差价，这便是以投资动机开始，却以投机行为中止。也有人本想投机大捞一把，结果中途却又不得不保留股票，当了股东，将投机变为投资。

对于华尔街的金融大亨们来说,事实上从不在投资或投机的概念上浪费时间。他们看中的只是利润,并不管是用投资还是用投机的方法。在他们的眼中,不管用什么手段,能够获得利润这个目的就成。

所以,华尔街永远是冒险家的乐园,各种稀奇古怪的事都会发生,尤其是在 20 世纪 80 年代,各路好手各展其能,在其中呼风唤雨,大发横财,产生了一个又一个的风云人物。

高风险的金融衍生工具

彼得·林奇对金融衍生工具的反感并不是空穴来风。总体而言,衍生工具创新的宗旨是为了回避风险,但谁都没想到它后来却制造出了更大的风险,所以这些衍生工具可以说是“水能载舟,亦能覆舟”。

衍生工具所提供的是风险管理的一种途径和方法,它本身也存在着风险。这些风险包括:由价格波动带来的损失所形成的价格风险;合约一方可能违约的信用风险或对手风险;市场缺乏对手而导致投资者无法平仓的流动性风险;人为操作失误或技术系统故障所造成的技术性风险;因合约缺乏法律依据而无法履约所形成的法律风险;等等。

衍生工具是杠杆式交易,风险发生时常常会使全部投资化为乌有。由于衍生交易技术非常复杂,来自各方面、各层次的投资人往往缺少对风险的全面认识,加之部分投资人以投机为目的参与交易,所以很难将衍生交易风险全面地纳入有效的管理之中,巨额亏损也就时有发生。巴林银行、万国证券公司均因此而折戟沉沙。近年来受过重大损失的还有:大卫·阿斯金投资银

行(因看错利率走势而亏损6亿美元)、日本东京证券公司(亏损3.2亿美元)、德国冶金公司(亏损18亿美元)、美国宝洁公司(亏损1.5亿美元)、日本熊本交通中心公司(亏损1亿美元)、美国的圣地亚哥州(亏损3.57亿美元)、美国的佛罗里达州(亏损1.75亿美元)、马来西亚政府(亏损40亿美元)、美国明尼苏达大学(亏损1300万美元)。甚至像索罗斯这样的衍生工具交易高手,在1994年也曾因美元汇率下跌和利率上升而损失6.5亿美元。除此之外,一些大公司为保全声誉,对损失情况严格保密。

据纽约一家名为“资本市场风险顾问”的机构统计,1987年至1995年7月,见诸报端的这类重大损失多达113起,总计亏损162亿美元,其中80%的事件是1994年以来发生的。

伴随着交易总量和单笔交易额的不断增加,巨额损失产生的概率也呈上升趋势。而且,由于交易的集中化、国际化和电子化的发展趋势,风险会通过现代通讯设施立即传播出去,造成大范围甚至全球性的连锁反应,轻则引起市场的大波动,重则威胁国际金融体系的安全。

巴林银行的倒闭,曾导致日本股市的日经指数单日下跌3.8%,伦敦《金融时报》100种股票指数下跌0.19%,法兰克福DAX 30种股票指数下跌0.62%;而1987年的世界性股灾,也是经衍生金融市场向现货市场蔓延的。

衍生交易的风险问题已引起国际金融界的广泛重视,各国金融监管机关和国际清算银行等金融组织正携手研究对衍生市场的统一监测、控制手段;各投资者,特别是一些商业银行和大公司也纷纷加强了内部风险管理。如巴塞尔委员会在推出一系列监控办法后,已开始考虑修订资本充足率的计算方式。

巴林银行事件之后，风险管理工作得到了空前重视，客观上促进了防范措施的完善。然而，由于发展的高速度和衍生技术的复杂性，风险管理始终处于不断发展却又略显滞后的状态，风险管理是衍生金融市场中的一个永恒的课题。衍生工具的风险主要有以下几个方面：

1.“以小搏大”带来的高风险

衍生工具以原生工具的价格为基础，交易时不必交清相当于相关资产的全部价款，只需缴存一定比例的押金或保证金，便可以得到相关资产的管理权；待一定时期（通常在衍生工具交易时所确定的到期日）后，再对已交易的衍生工具进行反方向交易，进行差价结算。这就是现金交割制度下的衍生工具的结算方式。若对衍生工具实行实物交割，则在到期日交付一定数额的现金后，即可得到原生工具。

杠杆性是衍生工具市场最主要的特征之一，如在期货交易时，其保证金仅为4%～10%。因此，当原生市场规模较小时，其衍生工具市场就容易被操纵或垄断。如1995年我国发行的三年期凭证式国库券的总额仅为200亿元人民币，若对此设计有关的期货合约，并实行通行的5%的保证金制度，则只需10亿元人民币，便可以杠杆性地购买全部国库券。认股权证及其他衍生工具的交易，也存在类似的杠杆性。

2.投资误导

衍生工具种类繁多，据统计，目前已有1200多种衍生工具，并且很多衍生工具是运用复杂的技术设计出来的。衍生工具的发行公司，出于推销产品的目的，只宣传产品的好处和能够给公司带来的利润，对衍生工具可能产生的风险则较少论及。推销过程的误导，使一些公司决策者对衍生工具的风险认识不足，导

致其放松对衍生交易的控制，把本应由决策层决定的金融工具的种类、期限、杠杆系数及时间等具体事项，交由具体操作者自行决定或控制，结果更容易产生交易风险。

3.游资助威

游资的特点就是投机性、趋利性，因此衍生工具与游资正好是“门当户对”，哪里有衍生工具，哪里就有游资助阵。由于通讯技术的迅速发展，衍生工具交易与世界经济的一体化相联系，哪里收益高，资本就迅速地投向哪里，全球各地的衍生市场已是一个游资充斥的投资市场。这一方面反映了世界经济与金融市场的联系紧密，另一方面也反映出衍生工具市场的动荡和不稳定性。

4.投机过度

因过度投机而一败涂地的先例几乎遍及衍生工具交易的各个领域。投机过度的衍生工具市场，确实步步是陷阱，稍有不慎，连最简单、最容易操作的衍生工具交易也能“置人于死地”。

5.交易员的投机心理

从事衍生工具交易的投资者中，大多数人的目的是为了在投机中牟取暴利，而与一般投资者的保值目的不同；并且无论股票、债券，还是它们的衍生产品的流动性都极大，带有天生的投机性。因此，也就不断地发生“悲剧”。为避免损失过大，经纪人一般在购买期货合同的同时，也在市场上寻找相应的空头，以备在判断失误时，两者还可以对冲，即套期保值。但是，相当多的投机者过于相信自己的判断，在进行这类投机交易之后，并没有做一个逆向的衍生交易，以求降低风险，而是把全部资金作为保证金，押在衍生“头寸”的某一头，或做多头，或做空头。其结果是若真押对了，回报自然可观；但若预期失误时，则满盘皆输，其

损失也会加倍。

6.公司内部利益诱导的失控

由于投机的高度紧张和斗智斗勇的较量，一些公司为调动人员的积极性，实行优厚的奖励制度。有的公司规定将盈利的50%用来给公司员工分红；有的公司实行利润分成，对为公司创造高额利润的人员实行重奖，如巴林银行1994年奖给利森的花红为100万美元。这些过度的奖励办法在客观上刺激了交易人员的投机心理，使他们一心只想多赚钱，而忘记了风险。因为赚了，自己有份；亏了，自己也无损失。其结果最终将导致公司的亏损。

上述种种风险表明，金融衍生工具虽然是为避免风险而创造的，但在使用过程中却很容易变为一种制造更大风险的工具，因此彼得·林奇对其反感是十分有道理的。自东亚金融危机之后，现在世界各国都在探讨如何正确使用金融衍生工具，各国政府对金融市场也加强了监管。虽然彼得·林奇完全否定衍生工具的观点值得商榷，但他作为一个稳健的投资基金管理者，对于金融衍生工具的态度还是有一点先见之明的。

附：金融衍生工具与墨西哥金融危机

在近几次金融危机中，金融衍生产品扮演了极其重要的角色。衍生产品影响和制约汇率的动态形成机制，并不断地被市场投机者用来冲击各国汇率和货币政策。墨西哥金融危机、东南亚金融危机等等都是金融衍生产品的杰作。

比如在墨西哥金融危机爆发前，墨西哥金融市场上活跃着大量的金融衍生产品，如比索产品的离岸组合票据掉期和股票

掉期等。墨西哥境内的金融机构通过衍生交易，持有高杠杆率的比索头寸和美元空头，以期获得比索的高利率好处。当比索贬值后，国外金融机构要求墨西哥的客户追加衍生产品交易的保证金，结果导致了比索和其他资产价值的最终崩溃，加剧了外汇市场的波动和混乱局面。这些衍生产品大多数本来是作为规避境内投机行为的管理手段而存在的，并且数量和规模都很大，但墨西哥政府低估了国内金融体系中的美元空头，从而铸成了大错。

关于投机性冲击和国际收支危机有两种解释。有专家认为，投机性冲击源于货币、外汇和财政政策的不一致性。例如预算赤字政策与固定汇率制度之间存在的矛盾，必然导致外汇储备的减少，冲击固定汇率体系。另一种解释则将主动实现冲击置于中心，通过冲击后的货币、财政和汇率政策的转换、调整来证明其合理性。在这种方式中，冲击是否发生，取决于投机者的态度。

(1)采用远期合约的冲击。这种冲击的形成是投机者和长期保值者与银行订立远期契约，约定在未来的某一时间以一定数量的软货币交割硬货币。远期合约会产生不平衡的货币头寸，银行将通过对冲远期合约来弥补这些货币头寸。假设汇率危机中市场情绪稳定，能与银行订立对冲合约的惟一机构是中央银行。中央银行被迫入市干预以稳定汇率时，通常采用制定货币市场利率上限的办法。中央银行采取的具体措施是：或者卖出对冲远期合约；或者通过贴现窗口贷出货币，然后在外汇窗口买回货币。银行控制着由投机者的供给者所提供的远期合约的数量，从而在汇率冲击中控制着对投机者的货币的流动性供给。

(2)采用外汇期权的冲击。在外汇市场中,期权也被积极地用来投机和长期保值。一种典型的看跌期权授予期权的购买者以预先约定的汇率交割软货币的权利,而非义务。当投机者赌定一种货币将贬值,他将获取这种软货币的看跌期权。卖出期权的银行可以填写一个对冲期权,也可以通过持有两种货币的头寸或根据一般期权定价公式的需要来平衡有价证券,从而重新创造一种对冲证券。银行为了弥补看跌期权而采取的动态避险策略可能会产生恶劣的影响——当利率上升时,投机者不是按照中央银行的意愿买进软货币,而是廉价地将其抛出。墨西哥金融危机总的来说,是由于外国机构持有的墨西哥国内的股票以及政府债券的数量没有与墨西哥外汇的减少同步变化,从而导致比索在市场上被大量抛售。在此次危机中,金融衍生产品在基础证券中的分量、衍生产品的交易方法以及有关部门对衍生产品的管理措施等起了重要的作用。

在墨西哥金融危机中起作用的主要有以下几种金融衍生产品。事实上,这几种衍生产品在东南亚金融危机中也扮演过主要角色。

(1)Tesobonos 是一种指数衍生产品,即根据墨西哥比索与美元汇价建立的指数进行支付的一种短期贴现证券。它的发行、购买和支付均以比索清算。在 IMF 和美国财政部援救资金到位之前,交易商在由墨西哥银行操作的主要市场上,根据参考指数,即“固定汇率”购买或赎回 Tesobonos。

而 Tesobonos 掉期是 Tesobonos 杠杆化的一种途径,是非常重要的离岸衍生操作工具。通过这种工具,可以“绕过”墨西哥禁止以保证金持有金融资产的规定。据墨西哥工业部门的有关资料统计,在比索贬值的过程中,约有 160 亿美元的 Tesobonos 参

与了 Tesobonos 掉期交易。

(2)结构化票据。这是在成倍增加最初投资资本的动力驱使下，进行票据支付和资本再支付的投资载体。它在价值财务报表体系中，被列为一般性的投资工具。

1994 年，墨西哥的金融机构持有纽约投资公司发行的大量头寸的结构化票据，这些结构化票据便于银行将投资转化为美元空头和比索多头，并以此来套取比索与美元在货币市场上的正利差。出于银行安全的考虑，结构化票据规定了投资者潜在损失的上限。例如，规定在任何情况下，资本的偿付额与票券支付额之和不得低于零。根据墨西哥对“外汇”一词的规范化定义，银行将为取得结构化票据而最初支付的 1 美元作为多头列出。此外，一些银行还将其视为一种流动存款，并根据流动性系数进行计算。如果银行最初借入 1 美元，用来购买结构化票据，那么出于管理的目的，银行不得不平衡外汇头寸。当 1994 年 12 月汇率贬值时，墨西哥银行的资产价值贬为零，银行的美元负债账户失衡。墨西哥银行为了平衡外汇头寸，被迫在外汇市场抛售比索，而这一举措进一步加剧了比索汇率的贬值。

(3)股票掉期与回购协议。股票掉期市场的存在，本来也是为了规避金融市场上的交易活动，包括禁止证券信用交易和禁止卖空行为等。但是，股票掉期市场的存在给市场参与者带来的好处是显而易见的，投机者可以通过证券信用交易，获取更多的头寸，而拥有多头的套期保值者可以通过卖空股票来轧平头寸。此外，这个市场的出现，还增强了国内股票市场和认股权证市场的流动性。

从技术上看，股票掉期可以是掉期，也可以是回购协议。回购协议是现在以一定的价格卖出股票，一年后再以约定价格购

回股票。最初购买这些股票的离岸公司有权按其意愿对股票进行处理。如果离岸公司一接到股票就将其卖出，这实际上是利用回购来卖空股票，从而“绕过”了墨西哥国内对卖空交易的限制。如果这种回购交易最初的卖方是一家墨西哥银行的离岸分支机构，那么通过这种交易，这家银行就绕过了不准国内银行借出股票，从事卖空交易的限制。

股票掉期和回购协议是一种高杠杆交易，与 Tesobonos 掉期一样需要保证金。墨西哥比索贬值和国内股市的崩溃，使股票回购交易中的保证金早已荡然无存。然而，纽约的投资公司此时却要求墨西哥客户以现金或短期国债追加保证金。

虽然不同的客户对此反应不一，但不管怎样，参加回购交易的墨西哥各金融机构和个人不得不卖出比索，以获得保证金，或者以此来轧平头寸。而这些行为和举措反过来又进一步加剧了外汇市场和股票市场的动荡。

9

密雨惊风

金融狂人搏杀华尔街

1986年注定是华尔街多事的年头。

在这一年里，不但是彼得·林奇达到了其事业的顶峰，许多的金融界巨子也在其中呼风唤雨，大发横财。造就了一批年轻的金融巨子。

1986年11月14日，就在林奇投资公司的卡洛斯及丹尼斯·莱文利用内部情报套购谋利之事被揭露半年不到，金融之都华尔街又传出了一个震惊全球的消息。

在华尔街上赫赫有名的“股票套利大王”、证券商伊凡·博斯基，因大肆从事非法活动，违反美国证券法而被逮捕了。

这条消息惊呆了华尔街，气疯了千百万投资者，他们不能容忍自己长期辛苦积攒的钱财，被人用来非法套利，而自己却因而蒙受损失。

刹那间，股民们似乎对那些专门从事证券交易的经纪人失去了信心。持续了四年之久的牛市立即熊气弥漫，抛风四起。道·琼斯指数因而狂泻直下：仅仅从1986年11月14日至16日，道·琼斯股价指数即下跌450多点，引起了一场不大不小的金融

风潮。

伊凡·博斯基何许人也？他为何在华尔街有如此大的影响？他又是怎样进行非法套利的呢？为什么道·琼斯指数会因他一个人的行为而产生如此大的动荡呢？

说穿了，伊凡·博斯基所用的方法同卡洛斯、丹尼斯·莱文一样，利用内部情报在合并和兼并之前大肆购买股票，然后在宣布之后获利。

博斯基是被丹尼斯·莱文供出的，后来的调查表明，林奇投资公司的副经理卡洛斯和丹尼斯·莱文也曾将情报卖给伊凡·博斯基。不过卡洛斯和莱文的所作所为比起博斯基来，只是小巫见大巫了，莱文共获利 1200 万美元，可博斯基却使自己的资产达到 16 亿美元，跻身《财富》杂志所到全美 400 名巨富之列。

博斯基是一个俄国移民的儿子，也是一个靠着顽强奋斗和非法经营白手起家的典型。

博斯基从事股票交易开始于 1975 年。那时，他用东拼西凑而来的 70 万美元，成立了自己的证券套汇机构——伊凡·博斯基有限公司，开始了他在华尔街的混世生涯。

此后数年，凭着每天 18 小时的勤奋工作和毫不松懈的奋斗精神，以及对金钱的执著追求，博斯基在华尔街树立了一个敢于冒险的成功的投资者形象，被认为是最顽强、最迅速的套利商，获得了“恐怖的伊万”的称号，许多投资人和公司都放心地把钱交给他，让他为大家赚更多的钱。

然而，进入 80 年代后，博斯基对金钱的追逐欲望恶性膨胀，以至于成了他一种“无法抵御的病症，”他不再满足于以往的赚钱方式，开始大肆进行非法的套利活动。

博斯基的主要手段，就是不惜重金收买了解股市内幕的人，

利用他们提供的绝秘情报，抢先下手，混水摸鱼，在股市上大捞好处。

20世纪80年代初，恰逢美国企业界兼并成风，股市上兼并者和被兼并者的股价变动都很大，在这种情况下，更为博斯基非法套利活动打开了方便之门。

一般来说，一个企业被兼并后，它的股票价格都会大幅上涨，因而在每一次兼并正式公布之前，消息都是绝密的。而博斯基却常常利用“内线”，事先掌握企业兼并的机密情报，在消息正式公布前大量买入被兼并企业的股票，待消息公布股价上涨后立即卖出，大发横财。

1982年夏天，一家名叫基迪克斯的汽车配件公司，打算以15亿美元收购另一家名叫马丁的公司。在这场兼并中，投资银行家西格尔被马丁公司聘为首席顾问。

博斯基立刻紧紧地盯住西格尔，从他口中得知基迪克斯公司和马丁公司达成了兼并协定的准确消息，抢在消息公布之前，购入5.25万股马丁公司的股票。不久后，基迪克斯宣布实现了马丁公司的兼并，马丁公司股票的价格急升，博斯基转手获利12万美元。

赚钱之后，博斯基没有忘记西格尔，为了建立长期合作关系，博斯基付给西格尔好处费12.5万美元，超出了这一次他所赚到的钱。

第二年，博斯基又完成了另一起规模巨大的非法套利活动。

这一次，他从一个投资银行家那里，得到一家公司将被兼并的好消息，因而准备卖掉20%股份的绝密情报。博斯基不失时机地购入该公司170万股股票，随后又趁该公司被兼并，股价上涨的机会，将所购股票全部抛出。仅此一笔，博斯基就获得

2830 万美元的非法收入。

经过说不清多少次的“内幕交易”，博斯基和他的公司财产急剧地膨胀起来，到博斯基罪行败露之前，公司资产达到 16 亿美元，博斯基的私人财产也达到 2.3 亿美元。

然而，正当博斯基春风得意之时，他的非法活动被曝光了。经过一年多的调查审判，美国曼哈顿地区法院判处博斯坐 3 年监禁，没收其非法套利所得 8000 万美元，另罚款 5000 万美元，并剥夺其证券交易权利终身。

一个博斯基，就卷得华尔街地动山摇，但在 1986 年的华尔街，发生的大事情远不止这些。

这年 9 月，英法混血儿戈德史密斯·詹姆士发起了收购因特异公司的战役。

固特异公司是位于美国亚克朗市的一家公司，英国人詹姆士想收购该公司的企图震惊了美国社会。

为反击詹姆士的收购行动，因特异公司动用的一切力量——包括政府和民众，公司和亚克朗市政府和工会结成了三方同盟。并在美国国会举行听证会，终于挫败了詹姆士的收购企图。但是，就在博斯基被捕的同时，詹姆士虽然停止了收购行动，仍净赚 9000 万美元，他留下了一句名言：

“在生意场中，我不清楚除了赚钱的目的外还有其他站得住脚的理由。”

在 1986 年的华尔街，除了彼得·林奇、丹尼斯·莱文、戈德史密斯·詹姆士、伊凡·博斯基这样的呼风唤雨的人物外，另有一些金融狂人也是华尔街的弄潮儿。

——约瑟夫·格连威尔，一度被神化为股市预言家，他可以随心所欲地忠告他的追随者，“股市要大跌了。”然后果真引起一

场熊市。

——“幻想家”保罗，风险资本的经营专家，他能在 3 年的时间内让你的风险投资增加 10 倍。

——“金融杀手”迈克·密尔顿，他也被称为“金融魔术大师”。利用高风险的垃圾风险债券吃掉大公司的专家，他在德雷赛尔银行工作，丹尼斯·莱文的同事。在短短的几年间就使德雷赛尔银行跻身于华尔街第一流的行列。

——“经纪王”比特，面对送上门的好酒、美女，他照收不误，转身又把对方的股票悉数敲出，毫不手软，因为他的格言是：决不能戏弄一个骗子。

就是这样一些人在华尔街里推波逐浪，他们都是具有非凡智力和毅力的人，以各种不相同的手法把华尔街当成了他们猎获钞票的狩猎场。

然而，在华尔街，这样的人并不只有一两个，不断有新人从蛰伏中一鸣惊人，也不断有德高望重的人物折戟沉沙，葬身股海。

只要华尔街存在一天，这样的人就会不断的涌现，总有人站立在潮头之上。

在这一段时间，彼得·林奇的股市生涯也达到了其一生的巅峰，他才 43 岁，拥有娇妻卡洛兰和三个女儿，拥有财富、地位、豪宅和高级轿车，在美国，上层人物应该有的他都有，别人没有的他也有。

虽然彼得·林奇传奇般的一生有许多的巧合与机遇，他事业的发展显得一帆风顺，然而正是这样，他才需要有高度的智商和坚忍不拔的性格。

恐怖的星期一

华尔街对于大多数人不是一个能使人生存的地方，而是一个屠宰场，一个能使人心理变态、家庭破裂、跳楼自杀的场所。高风险性在华尔街是暴露无遗的。在暴跌风潮中，就是那些理智的投资者、华尔街的投资银行家、经纪人、美国巨富也难以逃过灾难，顷刻间，富贵化浮云。

正当彼得·林奇达到其事业的顶峰之时，灾难悄悄地来临了。

1987年10月19日，星期一。纽约道·琼斯指数狂泻，508点，世界上许多人对这一灾难性的一天记忆犹新，彼得·林奇也不例外。

当时，这次股灾并不足限于纽约。在伦敦、东京、苏黎世、香港、巴黎、法兰克福、曼谷、马尼拉等地也遭受到了这一次灾难。所有的人都对这一事件猝不提防。不少人疯狂地挤在各证券交易所里，所有的声音都是：

“卖出！”

“卖出！”

“赶快卖出！”

这一天，仿佛是世界的末日。

星期一，一个普通的字眼，但对西方人来说，如今已成为神秘而可怕的日子。

1987年10月19日，星期一，纽约这个经历了200余个春秋的西方金融之都，神秘的股市黑色风暴拔地而起，瞬间传遍西方各主要股票市场。纽约证券交易所：自下午2时45分至4时收

盘，道·琼指数每17秒下落一个点，不到几小时，西方股市一泻千里，“恐慌”字眼充斥着西方报刊的醒目版面。美国许多中小型企业倒闭。估计仅在几小时之内，美国投资者就损失5600亿美元之巨的财富，不少人倾家荡产、负债累累。惶惶不可终日，有的甚至走上了去黄泉之路……让人感到世界末日即将来临。

其实除了1987年10月19日这个星期一外，历史上还有一个著名的“黑色星期一”——1929年10月28日。这个日子常被西方人用重墨渲染，这一天华尔街股市狂泻，波及整个西方世界，酿成西方经济史上空前的经济危机。这就是西方经济史中著名的“黑色星期一”。著名的经济学家加尔布雷斯将历史记录下来的这一黑暗日子称之为“大崩溃”。它给整个上一代西方人的心头留下难以逝去的可怕的梦魇：5000万失业大军，无数人无家可归，流离失所、哀鸿遍野、尸横街头、上千亿美元的财富付诸东流，工农业生产锐减，百业凋敝，生产停滞甚至倒退回19世纪，法西斯希特勒上台……在此后的数年里，恐惧、悲观、失望笼罩着整个西方世界。

同时，1929年以前的7年也被倾注了较多的词句，并冠以“繁荣的七年”之称呼。

20世纪20年代是一个充满希望的年代，同时又是一个使人沮丧的时代。1922～1929年是美国“繁荣的七年”，公众享受体面的生活条件，乐观主义情绪普遍流行。投资者信心十足，政治经济环境良好。空前的繁荣和巨额的预期报酬，极大地激发了华尔街投机商的野心，将华尔街繁荣的交易变成一种狂热的投机活动。“狂”，是一个很有感染力的行动。似乎在忽然间，每个美国人都在购买股票，把辛辛苦苦积攒下来的钱都塞到华尔街股票经纪人那长长的手里。据报载，在医院候诊的病人谈论

的是股市行情，在达官贵人家里，仆人把自己的股票行情自动收录器放在厨房中，嘀嘀嗒嗒地收听股市行情，与此同时，另一台机器也在老板的书房里提供着同样的信息……

华尔街，毫无疑问，成了万众瞩目的中心。举国上下，无论是在学校，还是在公园，在商会会场以及在娱乐场合，华尔街的情况都成了谈论的主要话题。

股票价格扶摇直上，股市升温，人们不顾一切如巨潮一般地涌进股票市场，致使股价两倍三倍的上涨。1920～1929年平均股价升幅达5倍，股价呈抛物线上升，成交额急剧上升。最吓人的是，通常用来资助投机商购买的借款额也达到数10亿美元的数字……股市在发“高烧”。

1929年9月4日，持续繁荣的商业活动开始下降。

9月5日，一位名叫罗杰·巴布森的波士顿统计学家给正在发热的华尔街股市泼了一盆冷水。他来自马萨诸塞州韦尔斯利，身体单薄、留有山羊胡子，其貌不扬，是一个金融顾问。在当天的一个金融家午餐会上说：“我重复去年和前年这个时候所说的话，一场市场崩溃迟早要到来，”他接着说，“而且可能是非常可怕的。工厂将会倒闭，工人将会失业，……恶性循环将会到来，后果将是一场严重的企业萧条。”华尔街专业人员对这位“韦尔斯利贤者”的预言报之以惯常的嘲笑。

或许是这番预言起了作用。当天下午2点，当巴布森的话在道·琼斯金融消息自动记录器的“宽幅”记录带上被引用的时候，股市顿时一落千丈。在狂乱的最后交易日时间里，200万股股票易手。美国电报电话公司股票下降了6点，威斯门豪斯公司股票下降了7点，美国钢铁公司股票下降了9点。“巴布森突变”开始动摇投资者的信心。

也许是为了安定人心，股市开始暴跌时，美国总统赫伯特·胡佛公开宣布美国的经济从根本上来说是健全的。他说："美国商业基础良好，商品生产和分配并未失去以往的平衡。"伊利诺洲际银行总裁也说："目前美国经济条件可证明投资者恐惧感是不必要的。"于是股市再度上涨，其上涨幅度好像故意与巴布森的话作对似的——比任何时候都大。人们又把担心埋在了心底。然而还是有那么一些精明的商人。其中有一位叫约瑟夫·肯尼迪的爱尔兰暴发户已一声不响地将股票换成了现钞。

但这样的先知先觉者太少了，绝大多数美国人都在财富的漩涡中躁狂着。可惜好景不长，股市不时急剧下跌。9 月到 10 月，股市局势异常；股价时起时落，时落时起。一种极其紧张不安的气氛在悄悄地支配着华尔街。

10 月 21 日是星期一，这个星期一用某些人的话来说，"简直糟糕透了"。一股抛售浪潮不知怎地平地而起，许多股票一下子跌了 10 点或 10 点以上，抛售量达 600 多万股。人们的心提到了嗓子眼。使在全国各地经纪人商行中观看记录带的好几万人惊慌的是，股票行情自动记录器来不及反映所有的交易，直到收盘后的 1 小时 40 分以后，最后一笔交易才在股票行情记录器上实际记录下来。晚些时候，股价回稳，多数股价超过了当天早些时候的低点，华尔街松了一大口气。

22 日，更多的股价回升，但幅度较小。

23 日，华盛顿等地发出叫人们放心的消息，可股市仍恢复了下跌的趋势。

24 日，星期四。华尔街股市突然崩溃，抛售压力一下子增大，购买欲望同时减弱。股市升起一股金融大恐慌：大宗股票无人问津！价格在不断下跌，10 点、20 点、30 点……有时每次交易

价格就下降 5 美元到 10 美元，许多股票价格在几小时内就下跌 40 点到 50 点，市场交易量达到近 1300 万股。

交易所大厅一片混乱，自杀的谣传从狂乱的交易大厅传来传去。这天，许多人早晨醒来时是富翁，到黄昏降临时发现自己已沦为了乞丐。不可思议的命运！华尔街简直是发疯了。

摩根大厦在开会啦！华尔街的数家主要银行迅速在摩根公司办事处组成“救市基金”，希望稳固以消除投资者的恐惧感。

消息传来，股票交易所内外迷惘的人群顿时沸腾开了，像溺水的人抓住了救命稻草，而这根稻草真能救人于危难之中吗？

24 日下午一点半，一位名叫理查德·惠特尼的绅士出现在交易大厅。他来头可不小，是纽约股票交易所的代理董事、摩根公司经纪人。惠特尼径直来到美国钢铁公司的股票柜台前，以每股 205 美元的价格购买了钢铁公司的 1 万股股票。这不是一般的交易，谁都知道，惠特尼是在代表华尔街最有权势的机构施加有组织的影响，竭力制止这场可怕的股票抛售风。

然后，他以同样坚定而沉重的神情，在众目睽睽下，走到其他几家柜台前，一一订购了股票。信任的电流“唰”地照亮了整个交易大厅中每个人的脸。说也奇怪，许多主要股票的价格开始反弹。如钢铁公司的股票本来已下降到 193 美元，收盘时上升到 206 美元；通用电气公司的股票下降了 33 点，但大部分的损失都已补回。

只可惜弱势已成，惠特尼作出的勇敢姿态，除了对华尔街有一时之效外，对影响美国经济的各种力量并没有起到任何作用。许多投资商深深地感到：破产来临。

惠特尼的戏剧性努力灰溜溜地失败了。继而，金融界领导人周末发表的乐观声明，结果都是白搭。大势已去，其后股市一

泻千里。

10月28日，星期一，纽约证券交易所成交的全部股票，平均下跌约50点。钢铁公司的股票下跌了18点，通用电器公司的股票下跌了48点。这一跌势一发而不可收拾，如同洪水冲垮了大堤，开始摧毁一切可以摧毁的事物。

10月29日，纽约证券交易所历史上最灾难性的日子。一个交易日内1640多万股易手(1929年的一天1600万股约相当于1985年一天的10亿股，因为现在有更多种股票在纽约证券交易所挂牌上市)，价格几乎是垂直下跌。交易大厅人来人往，人们急于找到买主。也许是太急切了，众多的卖主往往与极少的买主失之交臂。卖主像一只只无头苍蝇在大厅里撞来撞去，以期将股票抛出。

在29日的抛售浪潮中，即使像美国钢铁公司这类坚挺的股票也下跌幅度很大，就更不用说那些风险较大的新证券了。这些由投资商哄抬起来的证券中，许多下跌100点，收盘时跌得一文不值。

一切无可挽回，股市彻底崩溃。

华尔街股票市场暴跌的洪水一发不可收拾，一天跌幅达12.82%，开始彻底摧毁股市，从9月份的股灾开始到1932年，股价下泻90%。“大崩溃”引起一片混乱，“大崩溃”拉开了30年代大萧条的序幕。

股市崩溃。除了物质上的损失外，给人们的心理打击也不轻，整个西方都处在恐慌中。糟糕的是，经济从此一直螺旋式下降，而且下降趋势越来越快：美国已陷入史无前例的经济危机。并导致了30年代全球性经济大萧条。这次大萧条的后果是：无数工厂、银行等企业破产倒闭。成千上万的工人失业，无数人无

家可归，流离失所，哀鸿遍野，尸横街头，数以千万美元计的财富付诸东流，工农业生产锐减，百业凋零，生产停滞甚至倒退回 19 世纪……

大萧条的后果触目惊心。

事实上，美国历史上还没有出现过如此的大萧条。

20 世纪 20 年代，美国机车公司平均每年售出 600 台机车，可 1932 年一整年只卖出一台。

爵士音乐家埃迪·康登整整 4 年才灌了 4 次片子。为勉强维持生活，她跳起了那些著名的扇子舞。当问及原因时，她回答说：“我不脱裤子，就挣不到钱啊。”

那位衣冠楚楚，每天按时出门的律师，说不定是拣个偏僻的地方，换上一身破衣服，在另一个街区向路人行乞。

为省钱度日，穷人家绞尽脑汁：用 25 瓦灯泡；男人的剃须刀磨了再磨；孩子们捡汽水瓶换钱，哪怕是只有 2 美分一个；大人们把旧衣服改一改给女儿穿；许多人家还把收到的圣诞贺卡保存起来，以便明年改寄给别的朋友……

据说，蒙大拿州有一个农场主，用赊来的子弹，花了两个小时把一群牲口全杀了，扔进山沟，让它烂掉。很多农民如法炮制。谁又愿意这样呢？这是不得已而为。成功者寥寥无几，有钱买东西的人实在太少了。买不起的原因是失业者太多。即使那些有幸保有工作的人，工资也极低，有人称之为“饿不死的工资”。

领救济的人家，在股市大崩溃前往往早已衣着不全，如今又过了三冬，其衣着更是褴褛得不堪入目了。

千百万人因像牲畜那样生活，才免于死亡。吃野菜，捡西瓜皮吃，把饭馆泔水桶的盖子掀开找腐烂的东西吃……这样的人

随处可见。

到1932年为止,因教育经费不足,全国已有30万儿童失学。教师生活也无着落。不过受害最惨的还是学生。一天,一位老师劝一小孩回家去吃一点东西,她回答:“不行啊,我们是轮流吃饭的,今天该我妹妹吃。”

人们悲观绝望了,这苦难的日子何时才是尽头?

1932年4月7日,在全国联播节目里突然传来一个新的声音——富兰克林·罗斯福那热情、洪亮、充满信心的声音。他的豪言壮语鼓起了华尔街的希望,新任总统的自信心获得了金融界的支持。这位勇敢的领袖,面带笑容地解决了一个又一个问题。随之。奇迹般地,美国的乐观主义复活了。无疑罗斯福一系列新的措施——“新政”给美国公民带来了运气。

1933年,对于美国和整个西方世界来说都是难忘的,它在希望、乐观和奋斗中结束了1929年股市大崩溃造成的恶性经济危机。

历史记录下那黑暗的一天,1929年10月28日,星期一。

58年之后,历史又重演了……

财富大毁灭

思古知今,许多人早已知道每次股市大屠杀绝无幸免的可能性,但他们仍抱侥幸心理赚最后一笔,结果长期小胜,一天就败得干干净净,很多人由富翁沦为乞丐,而一些新手,未尝甜果,却先尝苦果。

今非昔比,60个月持续的经济繁荣,冲淡了人们的警惕性,人们似乎忘记了30年代。加上65个月空前活跃的“买空卖空”

的“牛市”。人们的发财愿望被刺激起来，岂止是愿望！人们简直是在渴望，渴望自己能以“千里江陵一日还”的速度成为十万富翁，百万富翁，千万富翁，亿万富翁。然而，梦毕竟是梦，梦醒时已到1987年的秋天。如同1929年的秋天一样，1987年的秋天也是个多事之秋。“牛市”失控，发疯的野熊在惊骇的人群中横冲直撞。

1987年10月19日，星期一。纽约证券交易所刚刚开市，气氛就与往常不一样。突然间，神秘的股市风暴拔地而起。慌了神的人们纷纷涌向各交易台，股票出售单像雪片一样飞来，刹那间，秩序大乱，呼喊声震耳欲聋。开盘后1小时，有近1.23亿股易手，交易量罕见。恐慌笼罩整个华尔街，投资者只知道快速抛售出股票。出售单太多，以致现代化的电脑交易机都应接不暇，使出售股票的交易一度被迫中止。

纽约证券交易所在疯狂。在疯狂中，道·琼斯股票平均指数直线下降。早市开盘后半小时，下跌了93.18点，不到一个半小时，暴跌320.1点，降至2045.33点。令人不安的是，如此大量的股票竟几乎没有人买。投资者们终于真正地感受到“买股票易，卖股票难”的含义和滋味。

中午时分，道·琼斯指数突然又急速反弹100点，但下午一开盘。股市又直线下跌，2点45分，指数又降至2081点，共暴跌了165点！

顿时，恐慌如同瘟疫一样，在股民中蔓延。人们疯狂了，华尔街在颤抖！

下午，美国国防部长温伯格宣布美国在星期天击毁了一座伊朗在波斯湾的石油钻井平台。对海湾战争突然升级的担心，使证券交易所出现更大的抛售狂潮。从2点45分开始至收盘，

道·琼斯股票平均指数平均每17秒钟下跌了一点。

在10月19日的一个交易日内，道·琼斯工业股票平均指数狂跌508.32点，降至1738.81点，降幅达22.62%，大大超过了1929年10月28日华尔街狂跌的12.8%的跌幅。若从1987年8月25日道·琼斯工业平均指数最高点2722.42点计算，该指数共下跌了984.07点。一天的股票市值损失达5000多亿美元，远远超过了1929年那个著名的“黑色星期一”的损失。

发达的现代通讯网络。证券市场的电脑化和国际报价系统的建立，使纽约股市的狂跌浪潮迅速席卷伦敦、东京、香港、苏黎世、悉尼、新加坡等地的股市，全球股市也疯狂了。

股市的风暴冲击着西方黄金市场和外汇市场，也冲击世界各地的商品贸易市场。

20日早晨，联邦储备委员会主席格林斯潘发表声明：“联邦储备委员会将执行其国家中央银行的职责，今天将随时提供流动资金，以支持经济和金融制度。”早上9点半，纽约证券交易所宣布它就是否限制使用DOT系统来进行电脑程序交易一事，已征求了会员的意见。这样做将有效地杜绝指数套利活动，缩小期货合约与指数之间的交易关系。但是，市场参与者依然对是否存在人为套利以及电脑程序交易是否被限制等问题存有大量疑问，股票抛售行为日益增加。

22日，华尔街股市承接里根总统致力平静金融市场讲话后止跌反弹，早市中段，道·琼斯指数回升至1970点。为平静股市，纽约证券交易所向1366家成员公司发出通知：一、停止用电脑程序自动处理机进行大宗买卖；二、将23日、26日、27日的交易时间分别缩短两个小时，然而一切都无用处，华尔街股市继续下跌。

西方股市在 19 日一天的暴跌中就使 13000 亿美元的财富化为乌有。美财政部官员称这次股市暴跌是历史上罕见的财富大毁灭。世界著名投资集团——美林证券公司的经济学家瓦赫特尔称 19 日的股市大跌为“失控的大屠杀”，纽约奥本海默经纪公司的比鲁德将 19 日股市大暴跌与第三次世界大战相提并论。

在这场血光之灾中，无论是腰缠万贯的巨富还是手持血汗钱的普通人，都在劫难逃，有很多人甚至陷入绝境。

1987 年 10 月股市暴跌后，原来美国权威金融杂志《福布斯》1987 年 9 月 15 日公布的美国 400 名最富的人中就有 38 名榜上无名。经营连锁商店的约瑟夫·艾伯森拥有股票价值一下跌了 60%，跌到 2.25 亿这一“首富标准线”以下。头号巨富沃尔顿连锁商店的老板萨姆·沃尔顿的资产减少了 31%，损失高达 27 亿美元。电脑大王王安 19 日下午就损失 3100 万美元。

58 岁的美国人维隆·兰伯格因股票暴跌而损失 50 万美元，因无力偿还 20 万美元的债务，在旅馆中用煤气自杀。

纽约银行家贝特曼是一家金融机构的副总裁。华尔街股市大崩溃使他也陷于绝境，他知道大势已去，即使赔上整个家产也无法偿还股票买卖的亏损，在走投无路之际，从一幢 32 层的高楼上纵身跳下。

亚瑟·凯思，一个年薪不到 3 万美元的股票投资人。几年来福星高照，精明的他靠股票投机赚了百万家财，仅他住的一座房子就价值 40 多万美元。而 10 月 19 日股市暴跌，一夜之间他就赔了 100 多万美元。最后于 10 月 26 日因无力补还美林公司从前购买股票时给与的垫款，而在绝望中开枪打死、打伤美林公司副总经理、经纪人各一名，自己也饮弹身亡。

对此，西方新闻界惊讶不已，大肆渲染以哗众取宠。

然而,受股市暴跌震动最厉害的还是人们的心理。

英国斯洛达·威斯曼·莫瑞公司主席斯洛达说:“只有说谎的人才会说他们未曾因股市崩溃而失眠。事实上,不少人感到背部和颈部肌肉痉挛。”

一位医治过许多华尔街人士的临床心理学家特托希指出:“因股市崩溃而生意失败的经纪商开始滥用药物,尤其是安眠剂,后来甚至闹到离婚和自杀的下场。他们的一切价值观念都与金融信号扯上了联系。”

位于华尔街金融区附近的一家专治酗酒和滥用药物诊所的报告说,10月股市暴跌以后,由于酗酒问题严重,诊所病人一下子猛增25%。

当人们从打击中清醒过来时,纷纷又落入恐慌的旋流,银行倒闭、工厂关门、企业大量裁员。新闻媒介经常出现诸如“1929年大萧条又要重演”、“股市暴跌是大萧条的预兆”、“大萧条的幽灵又会出现”及有关方面的讨论文章。大萧条会卷土重来吗?不仅美国人忧心忡忡,全世界都为此忧心忡忡。

“从事股票交易就好像进入了一个魔幻般的世界,到处布满了陷阱,不知哪个时候你稍不留心就会堕入深渊。”在谈起股票交易时,一位华尔街经纪人掩饰不住对“黑色星期一”的恐惧之情,一副心有余悸的样子。可见,股市大崩溃给西方人留下了多么深刻的印象。

华尔街股市风云变幻莫测,黑色风暴过后还会有黑色风暴。下一次会在什么时候?还会在秋天?还会是星期一吗?人们担心着,祈祷着。

林奇力挽狂澜

在1987年那个令投资者恐怖的星期一里，彼得·林奇在此期间并不在公司，而是在爱尔兰度假，此后他虽然尽力挽救公司在此事件中遭受的损失。但是在这场全球性的灾难面前，他纵是一个“股票天使”，也不可能使自己公司不遭受一分钱的损失。

一般说来，股市在经历一次大跌之后会在随后有所反弹。这一次也没有例外，在接下来的两个交易日，道·琼斯工业指数似乎回稳了。

在那个“黑色的星期一，”全世界几乎所有的投资者都在股票上损失了20%的财富。麦哲伦公司也不例外，他们的总资产也从90亿美元跌到了70亿美元。这个损失是惊人的。

我们来看看这期间彼得·林奇的经历。

彼得·林奇和妻子卡洛兰前往爱尔兰度假。爱尔兰是彼得·林奇祖先们生活的地方，能够和妻子一起回老家看看，是他多年来的心愿。

在爱尔兰度假也注定不会是件轻松的旅行。

就在他们踏上飞机那一天，道·琼斯指数下跌348点。

10月16日，星期五。

彼得·林奇夫妇在明媚的阳光下驱车穿越爱尔兰的科克郡。由于他极少度假，他的心情还是轻松愉快的。但就在这一天，道·琼斯股票指数又下跌了108.36点。这不能不使他感到焦虑。

世界的末日并没有来临，可是人们为什么会像疯了似的不顾一切地抛售股票。就是股票真的应该下跌，但如此的非理性更造成了股市狂泻不止。

谁都知道，这样做的结果只会使自己遭受重大损失，可谁也顾不了这么多了。

面对如此情景，彼得·林奇也深感无能为力，事情总会有结束的一天的。

彼得·林奇夫妇继续他们的度假。

他们来到了布拉尼城堡。

传说中的巧音石被人有意嵌在几层楼高的护城墙上。他们背靠着铁栅栏，小心翼翼地通过下临深渊的石径，而后靠抓住一根铁杠，从远处慢慢地探出身去，去吻那块传说中的石头。

亲吻巧音石同传说一样令人毛骨悚然，生还者对此更是心有余悸。对于彼得·林奇来说这多么像是在股市啊！巧音石就意味着财富，谁要得到他，得冒很大的风险。

道·琼斯指数就像系在他身上的那根保险绳，现在它正在以不可思议的速度下滑，谁也阻止不了，是坠落到地面摔得粉身碎骨还是被那绳子保护住，这对悬在空中的人来说是恐怖的，他们都在担心那根绳子会失去效用。

彼得·林奇仍时刻担心着股市。

星期六和星期天，彼得·林奇夫妇在沃特维尔和好友柸克斯打高尔夫球，以前他曾是高尔夫球场上的球童。但现在他重临高尔夫球场之时，已是不同的身份了。

这真是天堂与地狱之别。

但是彼得·林奇并不能全身心地投入，股市行情使他分心。他利用每两局的间隙与国内的公司通电话，商量如果股市看跌，应该按什么样的交易价买进和卖出哪些股票。

10月19日，也就是“黑色的星期一”。彼得·林奇在基拉尼群郡的基林高尔夫球场打高尔夫球，他遇到了巨大的挑战。“那

是世界上最难打的球道，我竭尽全力将球逐次打入 18 个球穴。”

彼得·林奇表现得很不好。

后来他说：“多亏了时差，在我打完那一场球时，离华尔街开盘还有几个小时，否则那场球会打得更糟糕。”

那天，道·琼斯指数暴跌 508 点。

这真是一场大灾难。

自星期五以来，彼得·林奇就有一种不祥的预感，他的心绪一直被黑暗所笼罩，其跌宕起伏与他在高尔夫球场上的遭遇差不多。

彼得·林奇并不知道他在高尔夫球场上得了多少分，只知道仅星期一的那天：菲德利蒂·麦哲伦公司的 100 万共同基金的持有人在股市上损失了他们18％的资产，或者说是损失了20亿美元。

当天晚上，彼得·林奇的好友彼得·卡里约夫妇和他们夫妇二人在著名的多依勒海鲜餐厅共进晚餐。但彼得·林奇对于他吃的那些美味实在记不清楚了。他脑子里只有百老汇大街和第 42 街交叉路口的景象，以及道·琼斯工业指数水银坠地的下跌。

彼得·林奇匆匆和彼得·卡里约夫妇道别，回到宾馆，他迫不及待地对妻子说：

“亲爱的，我们的度假又结束了。”

对于这一点，卡洛兰早料到了。自她和彼得·林奇结婚以来，他们从没有安安静静地度过一个较长的假期。说实在话，在他们最开心的一刻，总会有意想不到的情况让他们很快地失去那种欢乐。

第二天，10 月 20 日，星期二。

彼得·林奇归心似箭地乘飞机返回美国。

回到美国后的彼得·林奇看到的是这样一种惨状。

麦哲伦公司的总资产由90亿美元下跌到70亿美元，遭受损失的客户在电话里痛哭流涕，各种指责也铺天盖地而来，公司内部也人心浮动，人人都仿佛生活在噩梦之中。

最糟糕的是，大家都不知道噩梦是否已经结束，接下来是不是会有些许的光明。

彼得·林奇的归来稳住了军心，人们都对他抱有极大的信心，认为只有他能够力挽狂澜。

彼得·林奇也坚信自己能够度过难关。

然而，这次股灾的深远影响远远超过彼得·林奇的力所能及，尽管他是一个大师级的炒股专家，仍然不能使自己在这次灾难中全身而退。

在“黑色的星期一”之后的两个月中，股市几经反复，但总的趋势仍是向下。道·琼斯工业平均指数总共下跌了1000多点。

不过此后，情况开始了好转，但仍难以恢复原先的水平。遭此重创，所有的股票投资人都遭受了程度不同的损失。当会计年度于1988年3月31日结束时，麦哲伦公司的整个基金下跌了9.6%。不过，这个成绩还是胜过道·琼斯指数的跌幅10.9%。

这也说明了彼得·林奇的能力，在当时，能够达到这个水平的投资人还不多见。

彼得·林奇用高明的投资技巧使麦哲伦公司的损失降到了最低程度。

在这场前所未有的股市崩盘中，彼得·林奇表现得相当的冷静。比如，当共同基金公司德瑞福公司的股票从35美元掉到17美元时，市场人士均认为基金将面临危机。但是，尽管行情不景

气，德瑞福每股仍有15美元的现金价值，而且有强大的货币基金部门，有机会重新振作，因此，彼得·林奇断然决定买下德瑞福公司，这个决策使麦哲伦公司在日后的股市反弹中获利不少。

这充分地体现了彼得·林奇的才智和清醒。

经过这次事件之后，彼得·林奇领导着麦哲伦公司重新生机勃勃地搏杀在华尔街。公司没有在这场股灾中一蹶不振，而是更往前发展了。

1990年，麦哲伦公司的总资产达到了创纪录的100亿美元。

彼得·林奇作为一个“最会炒股的人”名不虚传。

1987年股灾之后，彼得·林奇在反思中曾这样认为：这次灾难性的事件对他而言只是他整个股票艺术生涯中的白璧微瑕，纯属一处不经意的败笔，或是一项不值大惊小怪的失误。他说：

“当你忽忙赶往梵蒂冈时，你应当想起的是一年前你走过西斯廷大教堂，而不是你身上长过一个小疮。”

纵观彼得·林奇近30年的股市生涯，严重的失败只有这一次。而且这一次又是在一种不同寻常的大背景下发生的。所以可以这样说，彼得·林奇是最成功的股票投资人，他是华尔街乃至世界股市中的一个“股王”。

激流勇退

1990年，彼得·林奇宣布退出麦哲伦基金，引起国际投资界的很大反响，这年彼得·林奇只有46岁。

彼得·林奇这位在投资基金业叱咤风云十几年的传奇式人物，似乎有意寻求另一种方式的生活。基金经理的生活是相当紧张甚至充满焦虑的。从麦哲伦基金退出后，彼得·林奇仍然活

跃,他的主要兴趣是慈善事业。他的名字是一块金字招牌,不仅在金融界,在慈善界也是如此。彼得·林奇还可利用自己的影响力,为慈善事业筹款,并且相当成功。他的主要精力放在“内部城市奖学金”和“美国慈善基金”上。彼得·林奇认为一个人成功的最重要原因是他得到了良好的教育,教育在人的一生中是非常重要的。因此,“内部城市奖学金”是为不幸的孩子们提供教育而设的,而“美国慈善基金”则是为世界范围内贫困或战乱地区提供药品和医疗援助。

毫无疑问,基金表现得相当出色。“当你捐出 1 美元给美国慈善基金,就意味着你把 23 美元的药品送给了美国以及世界其他国家或地区正在忍受痛苦的人们”。基金增长率达 2200%,简直棒极了。彼得·林奇今年 58 岁,看起来仍大有可为。最近,他接受了美国《共同基金》月刊的采访,畅谈了他管理基金、投资选股的策略和主张,或许会对世界各国的基金管理人有所帮助。

问:您获取较高回报的技巧是什么?

答:主要的一点是要灵活可变。我认为在股市中到处都有好股票,于是我买了电力工业公司的股票、买了天然气公司的股票,还买了从事赌博业公司的股票。当时有人认为这些从事赌博业公司的股票是不正当的,这些行业都是投资者不应该碰的,然而现在这些行业被称为娱乐业,这些公司已经被列入了新的行业中,例如希尔顿公司、假日饭店公司等。此外,我还购买了保险公司的股票,购买了航空公司的股票。我关注着每一种股票,不断拓宽投资视野。我觉得如果从 10 家公司中能选出 1 家最感兴趣的公司股票的话,那么在 100 家公司中,你肯定能从中发现 10 家最感兴趣的公司股票。

问:您从哪儿获得基金管理的投资哲学?

答:我们在基金管理中总是有收入目标和增长目标。我们有专人负责研究纺织业、有专人负责研究钢铁业。我们并不是让每个员工都处理软件或网络业务,因此我总是有广阔的研究范围,也从中获取指导投资的哲学。从 1969 ~ 1977 年,我是一名证券投资分析人员,还担任了三年的基金研究部经理。我雇佣了大量的分析研究人员,并负责监督他们的工作,因此我能了解许多行业的情况。

问:您过去总是在某一特定的行业中买上百只股吗?

答:我曾经拥有世界上名字以“第一”开头的 33 家公司的股票,我拥有过 250 家银行和储蓄机构。如果你发现一只股票很有吸引力,你应该最少再去看另外的 5 家公司。不看其他公司就做出选择,那将是非常愚蠢的。投资汽车公司也是如此,我曾经拥有所有的汽车公司,但我把更多的钱投入到了克莱斯勒公司。

问:当麦哲伦基金在您管理之下成为全球最大的基金之一时,您是否改变了投资策略?

答:不,这是不切实际的。当它还是一个小基金的时候,我也投资于许多大公司的股票;当基金壮大的时候,我也照样投资了成千上百个中型或小型公司的股票。我还是那句话,好的股票到处都是,投资机会无所不在。

问:作为一个投资者,您在基金管理中获得的最重要的经验是什么?

答:惟一的也是最重要的是你必须了解你所投资的公司。因为如果股价下跌时,你必须明白到底发生了什么,以便做出决定是进一步买入该股票还是将它卖出。

问:对共同基金管理,您最好的建议是什么?

答：当市场下跌时，下一个谷底没有人知道会在什么时候出现，但是，作为一个基金投资人，你必须知道从长期看，股市肯定是上升的。在下一个7000点时股市将会上升，在下一个15000点时也会上升，在21000点时仍会上升。可以肯定地说，公司20年后将创造比现在更多的利润，从而推动股价向上走。毫无疑问，当你拥有股票的时候，你拥有的是公司，当公司的利润增长的时候，股票的价格也会上涨。

10

林奇投资理念

财富的飞速繁殖

彼得·林奇是富达集团的传奇人物。他自 1977 年接管麦哲伦基金至 1990 年退休的十三年间，该基金的年平均增长率接近 30%。这样骄人的业绩是许多基金经理所望尘莫及的，因此彼得·林奇被美国证券界称为“超级巨星”，“华尔街第一理财家”的称号。

麦哲伦基金——这个以世界著名航海家命名的基金原来是一家很小的基金，成立于 1963 年，1976 年兼并了另一家投资基金，当时基金资产总额只有 2200 多万美元。林奇在接管麦哲伦基金后，勤奋工作，科学管理，雇佣了大量的分析研究人员，拓展视野，取得了辉煌的成就。在他操盘的 13 年间，麦哲伦基金报酬率高达 2703.12%（同期的标准普尔 500 指数只上扬了 573.98%）。也就是说，如果你在 1977 年 5 月投资 1 万美元在该基金，13 年后你的资产便增值为 28.0331 万美元。这种平均年递增 29%的记录令人赞叹。在 1987 年美国股灾中，他所投资股票的跌幅也远远小于市场。

林奇在管理麦哲伦基金的前三年中，基金的收益率年递增

35%。

1983年4月，麦哲伦基金达到10亿美元，在之后的7年中，他仍旧赢得了年递增32.43%的收益率，远远高于其他基金平均年递增18.71%的收益率。

麦哲伦基金目前是全球最大的共同基金，总资产高达629亿美元，其收益率今年以来为20%。正是在彼得·林奇大胆而稳健的操作下，麦哲伦基金才能够保持极高的收益率。

林奇的选股技巧

林奇是当今美国，乃至全球最高薪的受聘投资组合经理人，是麦哲伦100万共同基金的创始人，是杰出的职业股票投资人、华尔街股票市场的聚财巨头。

彼得·林奇在其数十年的职业股票投资生涯中，特别是他于1977年接管并扩展麦哲伦基金以来，股票生意做得极为出色，不仅使麦哲伦成为有史以来最庞大的共同基金，使其资产由2000万美元，增长到84亿美元，而且使公司的投资配额表上原来仅有的40种股票，增长到1400种。林奇也因此而收获甚丰。惊人的成就，使得林奇蜚声金融界。美国最有名的《时代》周刊称他为第一理财家，《幸福》杂志则称誉他是股票领域一位超级投资巨星。彼得·林奇在自己从事的投资经营中，也认识到了自己的不凡，并以股票天使自居。

林奇的投资指导思想基本是以价值为中心的，当然，他在企业的价值量化评估的基础上更看中非量化的内在价值，比如企业的新产品推出市场，企业的管理工作进一步加强等都是促使企业价值提升的因素，林奇往往利用各种方式发现这些亮点，并

及时投入。

另外,对于股票的投资价值,林奇有自己的另一个独特看法,他认为一支股票的投资价值完全取决于评估的时间点。在美国股市历史上,曾经有过许多类型的股票红极一时,象铁路股、航空股以及以后的家电股等。但是,随着时间的推移,科技的进步使得这些股票最终光芒尽失。

许多投资者不知道自己为什么买股票,认为股价涨了表明股票有投资价值,而不去充分了解企业的基本面情况,一旦股价下跌,他会对企业失去信心,从而卖出股票。实际上,股价的波动常会出现从众的情形,很多优质的股票在大盘走软时股价也会随着回落,此时,显然是买进这些股票的好时机。

在林奇所经营的麦哲伦基金的1400种股票中,大致有4类股票:

1.林奇希望能够收益200%~300%的成长股。

2.股价低于实值的价值股,林奇希望在股价上涨三分之一时就脱手。

3.绩优股。如:公用事业、电讯、食品、广告公司的股票。这类股票带防御性,经得起经济不景气的打击。

4.特殊情况,如再生股。由于这类股票面临经营等的转折,但又有相当大的不确定性,因此风险巨大,但是,一旦转型成功,利润也将非常丰厚。

此外,林奇在选股时也有自己独特的做法:

1.10:1法则

林奇认为,寻找优质的股票就像是沙里淘金一样,需要做大量的淘洗,十次中能够有一次收获,一百次就会有十次的收获。选股也是如此,需要做大量的准备工作,经过不断的筛选,最后

获得少量的投资品种。而暂时不投资的股票可以作为储备，并作长期的跟踪。

2.常识投资法

林奇认为，最佳的投资对象大都不是来自分析家的报告，而是来自日常生活。在日常生活中，对于新产品的接触是最直接的，对于公司的服务的感受也是最直接的，因此投资者对企业的体会也是最直接的，此时那些有潜质的公司往往还没有大资金关注时，价格相当吸引人，而一旦分析家们关注这个股票时，股价早已经涨得很高了。林奇曾买过一支汽车旅馆股票，当时他在该旅馆中住宿，旅馆的优质服务吸引了他，后来该股票大涨。

3.烦闷股票的机会

林奇最感兴趣的是那种“闷死人型”的股票(dull companies)，这些公司中有些不喜欢进行大肆的宣传，以至于很少有人对其关注，走势也相当疲软，价格长期波澜不兴。而实际上这些公司中很多具有相当的潜力，在别人尚未关注时逐步介入，待大多数人醒悟过来时，你就可以愉快地坐轿子了。

4.小公司大成长

作为投资者，显然要追求的是股票的投资价值。大企业往往是在行业内的领先者，此时市场的格局已经基本稳定，企业的份额相对固定，若要获得进一步的成长需要挤占竞争对手的份额，由于企业的高速发展期基本过去，其成长空间相对来说比较有限(与企业自身的规模来比较)，其总体价值的提升就比较困难。而小企业因为可以比较灵活地经营，一旦新产品得到市场的认同，或是技术得到进步，企业的规模将得到飞速的扩张，企业的市场价值也将成倍甚至几十倍地提升。

林奇总是在不停地寻找投资的机会。当一个倾家荡产公司

有新产品或者营业额比去年好，或者某项政策对企业有利，他就会去购买这家企业的股票。如果总的趋势对这一工业有利，他不会像巴菲特那么样只买好的，而是买一批能从中受益的公司的股票，也许是几家，也许会多达十几家。他并不一定要对一公司进行全面深入的调查分析以后才会买它的股票。他关键是先要看好这一个行业，待这些股票升值以后，他才再一次精选出这些同类股票中最佳的公司保留下来，把差的都出掉。而且林奇也不限于某类股票或行业，成长股，实值股可以，金融业，制造业也行。他要的是一个投资组合，以分散那些非系统风险，在控制风险的前提下达到期限收益的最大化。因为，他认为如果投资集中于某种单一类型的投票，当这类股票价格有问题以后，投资者如不卖掉，就会失去赚钱的机会。而如果卖掉去投资自己不太熟悉的行业，往往又容易出问题，因此，林奇十分注意他的资产的灵活性和多元化，主要以投资组合来分散投资风险。

林奇经常改变他投资的方向，就像赛艇比赛一样见风使舵。因此，麦哲伦基金的多数公司只在林奇的投资组合中仅一两个月而已，而整个组合里的公司一年之内至少要被翻检一次，林奇还认为也许应该翻检得更勤一些。他自称其购买的股票中如果在3个月以后仍有四分之一值得保留的话，那就很满意了。

林奇所投资的1400多家公司中，全美最大的100家企业占其所投资金的一半，其次100家企业占17%。他每天要卖掉5000万元的股票，又买进大约5000万元的股票。当他发现手中持有某些公司的股票稍稍超过其应有的价值时，他就会立刻卖掉它。而市场上的某些股票稍稍低于其应有的价值时，他就会马上购进。他总是在毫不犹豫地追求哪怕是很小的差价。

企业会发生变化，竞争局面会发生变化，工厂也可能出现问

题，企业环境会变，国家政策也会改变。一但情况改变，就要采取行动。即使企业本身没有什么变化，股价变了也是会促使林奇采取行动的。如果他买了一家公司的股票，希望它升值却没有升，他会立即将它卖掉。林奇非常注意企业内部管理人员购买自己公司股票的举动，认为他们买股票的原因只有一个，就是赚钱。所以当公司内部管理人员大量购买本公司股票时，该公司很少会破产。相反，当公司收购部管理人员大量出售该公司的股票时，则是该公司全面面临困境的时候了，你除了快速出售该公司的股票以外，别无选择。

什么时候应该卖出

林奇的成功在一定程度上归功于他的平常心。在股市上最忌讳的是无休止的贪欲，显然，林奇的成功和他的心态有很大的关联性。

林奇每天都进行大量的股票买卖交易，但是实际上他的持股大多在两三年以上。他曾经一再告戒投资者，买一些盈余有成长潜力公司的股票，而且除非有很好的理由，千万不要轻易卖出持股，股价下跌永远都不是一个好的卖出理由。

但是，下列情况例外：

1.公司出问题

一旦公司的经营出现实质性的问题，持有这样的公司的股票显然具有相当的风险，此时应该果断地卖出手中的持股，以避免损失。显然企业的经营状况仍然是林奇决定是否持股的首要指标。林奇曾持有新英格兰银行的股票，后来该银行出现问题，林奇在股价掉了一半时将其出手，最后该股跌幅达 90%。

2.股价过高

在股票市场处在上升的趋势中时，投机的气氛常使得投资者在较高的价位时追逐股票，使得股票的价格远远偏离其价值，林奇认为，此时可以把手中的持股出手。以市盈率来考量，则股票的市盈率不应该超过公司的成长速度。即，如果企业的成长率为30%的话，该股票的市盈率也不应该超过30倍。一旦超过就可以考虑卖出。

对于止损，市场中存在两种观点。由于各自的投资出发点不同，看问题的角度不同，所以观点也迥然不同。一种认为止损是减少账面损失的扩大，避免深度套牢的利器，是壮士断臂的英勇之举。另一种观点认为止损实际就是割肉，是把自己的股票在相对较低的价位上割肉给庄家的愚蠢行为。这两种观点代表着不同的股票市场观，代表着不同的操作风格。两者在遇到股票被套时，采取的解套策略完全不同，一种会采取止损策略，另一种会采取捂股策略。

当然，这两种观点都有其合理性，也各有其片面性，不能随意认定某种观点是错误的。林奇认为一个成熟的投资者必须全面掌握这两种策略，根据客观情况的不同，分别采取不同的应变方式。

投资者在买入股票被套后，首先面临的问题就是，必须在卖还是留之间做出选择，也就是在止损和捂股之间做出选择。林奇认为，具体的选择标准如下：

1.分清造成套牢的买入行为，是投机性买入还是投资性买入。凡是根据上市公司的基本面情况，从投资价值角度出发选股的投资者，可以学习巴菲特的投资理念，不必关心股价一时的涨跌起伏。

2.分清该次买入操作，属于铲底型买入还是追涨型买入。如果是追涨型的买入，一旦发现判断失误，要果断地止损。如果没有这种决心，就不能参与追涨。

3.分清这次炒作是属于短线操作还是中长线操作。做短线最大的失败不是一时盈亏多少，而是因为一点失误就把短线做成中线，甚至做成长线。不会止损的人是不适合短线操作的，也永远不会成为短线高手。

4.认清自己是属于稳健型投资者，还是属于激进型投资者。要认清自己的操作风格和擅长的操作技巧。有的投资者有足够的看盘时间和盘中感觉，可以通过盘中“T+0”或短期做空来降低套牢成本。

5.分清买入时大盘指数是处于较高位置，还是处于较低位置。大盘指数较高时，特别是市场中获利盘较多、股民们得意洋洋时要考虑止损。

6.分清大盘和个股的后市下跌空间大小。下跌空间大的坚决止损。特别是针对一些前期较为热门、涨幅巨大的股票。

7.分清主力是在洗盘还是在出货，如果是主力出货，要坚决彻底的止损。要记住：主力出货未必在高位，主力洗盘未必在低位。

8.根据自己仓位的轻重，如果仓位过重而被套的，要适当止损一部分股票。这样不仅仅是为了回避风险，也有利于心态的稳定。

思想开阔　不怀偏见

林奇认为投资成功的关键是思想开阔，不怀偏见，尽可能多

研究些企业。他认为多数投资人的头脑都不够灵活，思想不够开通，偏见太多，偏重某些行业，而忽视另一些行业。殊不知行行出状元，每个行业都有杰出的公司。

林奇在逛街购物时随处留心新事物，以期发现新的投资对象。他看报纸时不但注意好消息，而且还特别关注坏消息。因为灾难性的雨水有可能带来异乎寻常的投资机会。林奇说许多他选购的股票常常是先从 12 美元一股下跌到每股 6 元，然后再升到 30 美元。对于这一点投资者应该有思想准备。投资者如果对于某个企业特别了解，特别喜欢，那么在市场下跌时反而应该多投一些。在没有发现能吸引你的公司的之前，干脆把钱存入银行，或者买一些国库券。林奇说：“我投资组合最好的公司往往是购股三五年才利润大增而不在三五个星期之后。”林奇注重的是企业的根本业务，而对宏观经济的预测，利率的变动等并不关心，林奇宁可投资一家不受人欢迎的工业里经营有方的企业，也不向一家热门工业里的热门企业投资。越是热门的行业，竞争越激烈，结果人人都赚不到钱。

根据美国股市分析家吉·沃尔顿长年追踪美国上市公司所得到的评估结果，在 5 年内，100 家最优秀上市公司中最大赢家是金融类企业，其数量从 3 家增长到 10 家，股票点数从 3 点增加到 10 点（点数计算方法：第一名 100 点，第 100 名 1 点，其余以此类推）；其次是电脑与办公设备业，入围企业从 2 家增加到 6 家。入围企业最多的还是与日常生活密切相关的行业，其中卫生保健居第一位，食品与饮料居第二位，零售百货业则从 3 家增加到 6 家，等等。沃尔顿还发现，在他出版的连续四期评估报告中，名列第一公司的都是与“嘴”有关的行业：第一期的第一名是一家啤酒公司；第二期独占鳌头的是一家烟草公司；第三期的冠

循环周期，只要该股票确实具有投资价值（这种投资价值必须是调查研究的结果）。当然，一旦股价超出预期的投资价值范围，他就会果断地了结。

他本人可以说是一个实践家，他紧紧抓住了价值这个中心环节，不厌其烦地走访上市公司，不断地和专业人员交流，从而总能够“先专家一步”买进未来的大牛股。

尽管林奇不迷信技术分析，但他还是认为显示过去一二年内的股价波动的技术图表很有参考价值，可以帮助他判断目前股票市价是否太高或者太低。但他不相信什么波浪理论、周期理论等等，他认为用技术分析来预测股价的走势是不太现实的。正是在林奇的大胆而稳健的操作下，使麦哲伦基金保持了极高的收益率。

林奇的调查研究观

林奇做股票生意不靠市场预测，不迷信技术分析，不做期货期权交易，不做空头买卖，他成功的奥妙在于调查研究。多辛苦一点，你将会得到丰厚的报偿。

看看林奇是怎样做调查研究的吧：

在他从朋友罗期那里听说某玩具公司时，便决定亲自到某玩具商店看看。他询问顾客是否喜欢某玩具商店，几乎所有人都说他们是回头客。这使林奇确信这家公司的生意做得不错，于是才果敢地买了该公司的公司股票。在他买进拉昆塔公司的股票之前，他在这家公司办的汽车旅馆里住了三夜……这样的例子不胜枚举。

除了这种走马观花式的调查，林奇还经常地看公司的年度

财务报告，从中关注几个关键的数字：销售比印象、市盈率、现金状况、债务结构、债务状况、股息以及股息的支付、账面价值、现金流量、存货、增长率、税后利润、每股净资产、净资产收益率、每股税后盈利，这些财会知识在一般的专业书上都有。也不必钻进一堆财务兵团报表中，了解一些基本情况，确信该公司有发展前途就足够了。但是林奇提醒大家，不注意这些数字是不明智的，但是过分拘泥于数字分析掉进数字陷阱里不能自拔也同样是愚昧的，甚至是更危险的。林奇的成功之处在于他是一个实践家，而不是一个理论家，因此，他不太注意也不在意宏观因素的分析，也不做所谓的技术分析，他强调基础分析中对某一行业，某一公司做具体的分析，从中寻找能涨十倍甚至更多的股票。这才是他成功的经验。

林奇始终认为，依靠图表而不是对公司进行深入调查研究来进行投资决策无异于盲人摸象，这样做不但难于获得可观的利润，还容易错失获大利的机会。

1.阅读报表

报表是上市公司在一定时段内经营情况的总结，也是公司财务状况对外披露的途径。可以说，财务报表是投资者了解企业的一个窗口，而基本的情况会透露出企业的未来价值。1994年，林奇发现强生公司的股价在一路下跌，但是翻看其财务报表，各项指标都相当不错，公司的利润增长已经持续了30多年，且公司过去对利润的预期也很少出现偏差。由于股价的下跌，技术派的投资者纷纷卖出股票。而林奇却发现，股价下跌的症结在于政府可能出台一项政策，这项政策可能会对公司产生影响，但实际上影响并不一定如想像中那么大，于是他果断买进了该股票，并取得了相当好的收益。

林奇在阅读报表时比较注重的指标有:销售比例、价益比、现金状况、负债率、账面资产、股息、现金流量、存货、净资产收益率等。

2.交流

在麦哲伦基金时,林奇每年要走访20多家公司,每次走访的大致内容他都记录在一个本子上,并成为他买卖股票的最基本依据。在麦哲伦基金投资扩大到国外时,林奇曾到欧洲进行一段投资之旅,通过与上市公司的交流,林奇成功地捕捉到沃尔沃等大牛股,当年该股的收益达到麦哲伦基金总收益的一半左右,一时传为佳话。

除了直接到上市公司走访外,林奇还和许多行业内的专家保持了相当紧密的联系,这样他对行业的动态基本能够做到了如指掌,他常购买行业内的大部分受益个股正是这个道理。另外,麦哲伦基金为了能和外界更好地交流,组织了午餐会与上市公司的管理人员交流,后来还增加了早餐和晚餐会,靠着这些,麦哲伦基金获得了大量的有用信息,也大大提高了基金选股的准确性。

附:对股民的忠告

在本章中,将全面介绍彼得·林奇在华尔街的30年后,根据其经验得出的经验,这些经验可以说是对股民的一种忠告。

一、想赚钱的最好方法,就是将钱投入一家成长中的小公司,这家公司近几年内一直都出现盈余,而且将不断地增长。

成长性的比率是财务分析中的重要比率之一。它一般反映公司的扩展经营能力,同偿债能力比率有着密切的关系,在一定

意义上也是用来测量公司扩展经营能力。因为安全性是收益性、成长性的基础，公司只有制定一系列合理的偿债能力比率指标，财务结构才能走向健全，也才有可能扩展公司的生产经营。

彼得·林奇认为成长是一个公司的重要特性，成长股也是他投资组合最大的单一类股。然而，成长中的公司绝不是他找寻的惟一目标。在任何时候都有被高估或低估的股票，形成有利的买卖机会。

关于成长，彼得·林奇尤其重视单位成长的程度甚至超越盈余成长。成长股投资理论大师洛威·普莱斯所找寻的是在每个景气循环中都有盈余成长的公司。

不过，高成长也可能起因于售价调高或高超的购并技术。因此，彼得·林奇则注重每一个季度与每一年实际单位销售量的成长。

因此，彼得·林奇指出："想赚钱的最好方法便是将钱投入一家成长中的小公司，这家公司近几年内一直都出现盈余，而且将不断地成长。"

二、个别投资人的优势在于他没有时间压力，可以仔细思考，等待最好的时机。如果要他每星期或每个月都要买卖股票，他肯定会发疯的。

彼得·林奇认为：当一名消费者考虑购买一项重要的家庭用品，譬如烤箱，他会仔细研究。他会询问买过类似产品的朋友，并阅读消费者报告，同样的，如果他想买一栋房子，他会请建筑商检查屋子的水电设施、建筑质量。另外，他也会留意附近的学校、商店、娱乐休闲设施是否完善。但是，同样的人若是买股票，却往往只根据小道消息，完全忽略了研究。

而个别投资人在某方面仍比专业人士占更大便宜，因为他

没有时间压力，可以仔细思考，等待最好的时机，就如同他在选购房子一般。如果要他每星期或每个月都得买卖股票，他会发疯的。

同样，彼得·林奇建议个别投资人注意优秀的零售产品、服务以及杰出的供应商。他以亲身经验举出几个例子：墨西哥脆饼、富豪汽车、甜麦圈，一号码头公司与汉尼公司。

三、一般消息来源者所讲的与他实际知道的中间有很大的差异，因此，在对投资方向作出决策之前，一定要深入了解并考察公司，做到有的放矢。

彼得·林奇在收集信息时，常与访谈对像讨论他的竞争对手。竞争者将一家公司说得一无是处，这是很正常的事情。如果他们说好话，就值得注意了。

比如，其他钢铁公司称赞努可公司时，彼得·林奇会立刻前往探个究竟，然后买进努可公司的股份。这是因为没有人比其竞争对手更了解一家公司，因为竞争者必须每天开发新产品，以扩大市场占有率。

约翰·坦普顿有一个标准公式：“如果你不再为目前任职的话，你最想为谁工作？”

彼得·林奇指出，有时候，向公司经理人查询其公司以外的事务，就会有意想不到的收获，比如得知其投资供应商或顾客的构想。

当彼得·林奇从建筑界获知销售比预期高出许多时，他就马上将思路转移到林业产品、水泥等建材上。在访问施乐百货公司时，林奇可能发现地毯销量可观。在零售商店，他可能发现鞋类产品销售不佳，但球鞋的销售状况却不错。究其原因，林奇才知道是制造儿童皮鞋的史泰德公司买下了尤尼瑞尔公司的史柏

瑞部门，也就买下了托普斯德。而真正起作用的却是柯德，它几乎被迫成为整个交易的一部分，而且其业绩占史泰德公司的一半以上。

彼得·林奇表示，他为没能抓住锐步而十分愧恼，但是有趣的是他有一位朋友参与了整个事件，从而使林奇能够充分地掌握史泰德公司的各个方面的情况。

通过以上这番复杂的考察，彼得·林奇买下了史泰德公司，而且赚了不少钱。

彼得·林奇认为：消息来源所陈述的和他实际知道的之间存在着巨大的差异。

如果钢铁厂老板告诉你，钢铁业的情况已大为好转，这会是个可靠的资讯。若他说光纤业将有重大进展，你最好找比较可靠的人去查证后再说。

奇怪的是，许多投资人不去请教他想投资的产业专家，却宁愿去相信外行人所提供的小道消息，而原因却是这个人在其他产业久享盛名。

彼得·林奇也将相同的原理运用于购买美国股票上，就如他所说：

“我只喜欢自己拥有这些东西。如果你的决定是错误的，而别的投资机构也买了这支股票，则全部人将同时冲向门外。如果我是对的，也没有什么差别——股价早晚会涨。”

同样的道理应用于整个市场也很适合。彼得·林奇说：“市场上曾经有许多忧虑：忧虑经济萧条，忧虑臭氧层，忧虑新总统，忧虑干旱等等，”彼得·林奇相信这表示市场是正常的。1982 年经济情况恶化时，股市行情跌落谷底。彼得·林奇却指出：

“消息越不好，越是赚大钱的好时机。”

四、在股市投资中，最好的结果是来自于一连串的惊奇。

在房地产上赚到钱通常会带给投资人意外的惊喜。你买到好东西，它的价值上涨，你什么也不做，它涨得更厉害。彼得·林奇因此说：

“我从股票中领悟到多数人只能从房地产中才能得到的乐趣——最好的结果来自于一连串的惊奇。”

彼得·林奇买股票时，没有心存任何长期目标。当福特汽车宣布 1981 年不发放股利时，他进场收购福特股票，并一直持有至今。他于 7 年前买进克莱斯勒公司股票，10 年前买进单一系统公司股票。买进克莱斯勒股的 9 个月后，他发现公司的营运情况比原来想像的要好得多。他买足了该股票，过了不久就传来好消息，然后又有更多令人振奋的情况发生，慢慢地股价居然上涨了 20 倍。

让彼得·林奇赚大钱的股票经常令他吃惊。一开始就被他看好的股票反而使他赔钱。这说明：事情很少会如人预期想像的那样顺利或那样糟糕。

五、为了赚钱，我们可以安心地假设，他敢买进必定是对他所看到的事物有信心。而一个面临内部人员大量收购压力的公司很少会倒闭。

当一家公司的内部人员购入自己公司的股票，彼得·林奇会立刻提高警觉。

他说：“知情者会因不同理由而卖出自己公司的股票。但是，他买自己公司的股票却只会有一个原因——为了赚钱。我们可以安心地假设，他敢买进必定是对他看到的事情有信心。”根据彼得·林奇的观察，一个面临内部人员大量收购压力的公司很少会倒闭。他特别找寻那些被公司中阶层员工撑起来的低迷

股票，这要比总经理都介入的情势更乐观。

在麦哲伦公司总部有一个小组专门注意内部人员的买卖。他们接收来自纽约证券交易所与证管会的报告，将资讯精减并制作图表来说明内部人员过去买入的情形。

在内部交易报告中，有85家公司被列在买入部分，而50家在卖出部分。不过，只有当少数经理人大量抛售持股时，卖出部分才有意义。如果有一位经理人持有10000股，只是为了买别墅才抛出2000股，这并不值得注意。然而他持有45000股，却抛出40000股，而且其他的经理人也抛出大量的持股，那么情况就非比寻常了，需要进行调查研究，或许有必要采取果断的行动了。

六、投资人不必坚持拥有神奇的管理系统，并处在激烈竞争中的顶尖公司的股票，只要选择经营成效还不错，股价低，而且在股价回升时，不至于分崩离析的股票，一样可以赚钱。

选择好投资对象，是每一个投资人都想做到的事情，但是却常常会事与愿违。

怎样才能选择好的投资对象呢？

彼得·林奇通过自身经验认为，找寻低市盈率的股票，股东市盈率在15%与20%之间，销售获利率在10%。另外，公司必须有强大而合理的事业特许。

彼得·林奇最怕碰到的，就是最热门产业中的最热门股，这种股票由于受到投资人注目，而且人们争相购入，最后终会造成崩盘。

彼得·林奇列举出过去被认为的热门产业，比如电子表、健康中心、石油业等。而且，高成长率如同磁源吸引着更多竞争者，使热门公司投下大笔资金扩大规模，其目的是保证市场占有

率。这样以来，毛利率巨跌，公司便会陷入财务危机。再者，由于这些公司是投资专家与投机客追逐的对象，其价值容易高估，因此，遇到问题时，股价会直线下落。

彼得·林奇与许多投资人不同，他喜欢每个人都能经营简单的事业。其他投资者或许较为偏好强大的公司，他们拥有神奇的管理系统，而且处在激烈竞争中。比如摩托罗拉、三菱等这些大公司通过时间的考验，立足世界，并且发展出有效率的任务小组去负责创造商机，攻占市场占有率，开发新产品以继续高成长。

但彼得·林奇却认为投资人不必坚持拥有这类公司的股票，只要选择经济效益还不错，股价低，而且在股价回升时，不至于分崩离析的股票，一样可以赚钱。

也就是说，彼得·林奇喜欢的是可以由一组经理人接管、在信心充分的条件下经营，而且在几年之内不至于就会破产的公司的股票。

彼得·林奇还指出，有些产业乍看起来令人厌烦，投资人避之惟恐不及，因而他们的股价很具吸引力。比如国际服务公司多年来不断成长，直到它拥有全美5%的殡仪馆，才被市场人士注意到。而华尔街对其股票产生兴趣时，其价值早已攀升了20倍。

虽然这类产业很令人讨厌，但其业绩都是稳定的。因此，林奇说：“想赚钱你就必须找出别人不知道的东西，或做别人不会做的事情。”

七、如果你有胆识，你可能会在国外找到便宜货，因为当地的市场效率较低。

彼得·林奇描述了他造访瑞典一家大股票经纪公司的情形。

当时，这家公司居然没有人参观过位于格登堡数百里的富豪汽车厂。在瑞典，富豪汽车的地位与通用汽车、奇异电子一样。如果是在英国，五六位分析师在一个月内就会走遍所有大公司。然而，这种情形却不会发生在德国、法国、香港。如果你有胆识，你可能在国外找到便宜货，因为当他的市场效率较低。

彼得·林奇从不拒绝在国外投资，他把国外公司与国内同产业公司相比较，然后决定是否投资。比如福特、速霸陆和富豪，还有米其林等。

彼得·林奇指出：你可以根据价格从事两种股票之间的套利。比如以折旧来说。你找出厂房的总账面价值，接着比较AKZO与杜邦的年度折旧率。如果AKZO的折旧率为4%而杜邦为2%，你就会知道AKZO的利润被低估了。

有一段时间，德国的公司税率高达50%，远比其他国家高。德国因此必须降低公司税，否则人们会将公司搬到赋税较低的西班牙或爱尔兰。因此，投资人可以预期留在德国的公司，盈余会随着赋税环境的改善而好转。

在瑞典，保险公司股票上市的不多。当美国保险公司获利率提高，保费上涨之时，大家都预测它们将在世界各地大赚其钱。瑞典的斯堪迪亚公司却在报纸上公布其营运不佳，国内竞争者也纷纷倒闭。在美国公司出现盈余之前，公司的股票始终没有起色。彼得·林奇抓紧机会买进，并赚了8～10倍的钱。

彼得·林奇在欧洲投资成功的比率比在美国高。在买入股票3个月后，他往往对一半的欧洲公司的表现感到满意，而在美国，则只有四分之一的公司能给他带来相同的快乐。不过他说：“法国的股票经纪人非常的糟糕。若你有耐心地评估一家公司的每一个部门，你将会发觉经纪人的预测完全无法实现。他们

不知从哪里变出那些数字”。

彼得·林奇最钟爱的几个国家都是其他基金经理人缺乏信心，不愿投入太多资金的地区。就拿意大利来说——其储蓄率是全世界最高的国家或地区之一，几年前才开始引进共同基金的观念，必定吸引大资金投入股市。

当彼得·林奇在米兰证券交易所买进 WI，那家公司将菲亚特汽车和其综合公司持股价值的 40 元并入公司资本。而 SIP 电话公司则是以其现金流量 1.5 倍的价格卖出。也就是说，意大利公司的股价太便宜了。

在西班牙彼得·林奇持有不少特莱弗尼卡与思德萨公司的股票。

在墨西哥，墨西哥电话公司是他中意的公司。

当林奇买进 DELHAIZES FRERES 时，它的价格远比美国食狮公司的价值还低。食狮公司是一家经营状况颇佳的超级市场。

彼得·林奇最喜欢买其他美国投资机构正开始累积的外围股。它们之中，有些公司市值很高，会吸收大笔资金。当收购进行到某个程度，股票已经被美国人买过头，他就会退出找寻下一个目标。

八、最恐怖的陷阱就是买到令人振奋却没有盈余的公司股票，以及便宜的统计数字。

彼得·林奇看到，最恐怖的陷阱之一就是买到令人振奋却没有盈余的公司股票。他曾经购入几十家这类公司，只要故事成真就可以赚 10 倍的钱，但每次都以亏本收场。

随后，又有新的故事那么诱人地出现，就如彼得·林奇所说：“只有煎的声音，却看不到牛排。”每次他都忍不住咬了下去，却

再度品尝失败的苦果。

彼得·林奇为这类股票取了一个十分贴切的名字“耳语股。”他看上这些公司，因为他的消息来源(通常很可靠)低声告诉他：“我有一家非常棒的公司，它的规模太小，不适合基金投资，不过你可以考虑自己投资。”

接着，那位可靠的消息来源会进一步透露一些令彼得·林奇无法抗拒的情报，苦成功真将使他成为大赢家——从牛的淋巴腺中抽出抗原的生化公司、以木瓜为原料制造特殊药剂的史密斯实验室。而林奇信了这些消息，以至于在这些新公司上投资而赔了钱。

为此，林奇深有感触，认为有些时候，不要太相信最可靠的朋友提供的诱人信息。凡在投资前必须做认真全面的调查分析，只有这样，才有可能将损失降低到最小程度。

另外，便宜的统计数字也可能是真正的陷阱，而且账面价值也可能误导投资人。投资人尽管必须熟记一家公司的各项数字，然而只以资产负债表来分析是不够的。

比方说，波音公司的资产负债表不会列出其商标与名字的价值。也许你所买的公司有 2000 亿美元的资产与 1 亿美元的负债，这个数字看似不错，但有时候资产净值只会有 5000 万美元。数字都有主观的成分。

彼得·林奇说：“不过，购买拥有良好资产负债表的公司仍有极大的好处。如果它没有好转，我可以损失三分之一的投资额。若好转，我将大捞一笔。”

彼得·林奇也曾经有过几乎全部赔光投资额的经历，通常是因为他过分忽略资产负债表。

九、在股市赔钱的原因之一，就是一开始就研究经济情况，

这些观念直接把投资人引入死角。

彼得·林奇说："我每天只花 15 分钟作经济分析。"他指出："在股市赔钱的原因之一，就是一开始就研究经济情况，这些观念直接把投资人引入死角。"

彼得·林奇发现因经济预测所产生的忧虑特别无用。他曾经说："我们不作经济判断，在我们这里没有人会告诉你将出现经济衰退，不要买电子股，或是经济马上要起飞，快买柯尔开特公司的股票。1980 年至 1981 年发生不景气之时，没有人打电话告诉过我。"

彼得·林奇注意到，人们总是问他股市与经济情势及其它一般的大问题。但是没有人能够回答。就算有人真的能够提供答案，像宝龄或柯尔开特等公司也不会受波动的影响。然而，若投资人买到体质不佳的公司，情势一片大好之时也会赔钱。他说：讨论 6 个月后国民生产总额的人是傻瓜。球鞋业的情形如何？这才是经济。

另外，林奇也避免使用选择权、期货和其他所谓的衍生型工具。运用它们的成本过高，获利率降低。彼得·林奇认为将原来投资于小公司的基金转入选择权市场是件可悲的事。他认为选择权市场就像是一个巨大、无用而且昂贵的赌博市场，不如将钱用来资助小型的新兴公司，尽管彼得·林奇承认，他投资新公司的成果并不理想。

十、购买股票的两个最佳时段是，其一、一年一度的岁末减税抛售时期。其二、在股市崩溃或股价出现暴跌、波动和滑坡时。

股票的买卖除了对象的选择之处，还有时机的选择。相比较来看，可以说后者的把握较前者更为关键和微妙。因为一般

来说，除了极个别的情况，股价总是要升上去的，起码还要分红配息，血本无归的情况从绝对时间来看是不存在的。

但是，股票投资的目的就是企图获得高于银行存款利率等的利润，因此对股民来说绝对时间是没有多少意义的。股票没有了买和卖，也就没有多少意义了。这样买卖之间就要十分重视时机。

彼得·林奇总结说，购买股票有两个最佳时段，其一是一年一度的岁末减税抛售时期，这是因人或企业为了减税而抛售股票，其价位较低，也容易买进。

其二是在股市崩溃或股价出现暴跌、波动和滑坡的时候。这种情况，几年间或更短时间内总会出现一次的。

以上的这些，似乎有些老生常谈，但天使毕竟是天使，彼得·林奇还有一个秘诀：如果你能在你的本能叫你抛出的时刻，鼓起勇气，依靠理智的力量买进股票，那你就能抓住千载难逢的大好时机。

“何时抛售股票”，这是股票生意十分关键的环节，就连最深思熟虑和最坚定的投资者也会受那些未到抛售时刻就叫喊“抛出”的人的影响。要是股市不能告诉你应在何时抛售股票，那什么能告诉你呢？彼得·林奇的经验是：“在利率上升之前抛售股票”，或“在下一次经济衰退到来之前抛”，那么，何时抛售自然是心理明白。对此，彼得·林奇针对6种类型股票的不同情况，分别开出了药方，具体来说就是：

1.抛售发展缓慢型股票的标志是：公司的市场情况连续两年不景气，并且正在准备雇用另一家广告公司；公司没有研制新产品，研究与发展的经费被削减；公司新近兼并了两家互不相关行业的公司；公司没有多余的资金可以用于收购其股票，股息

太少。

2.抛售稳健适中型股票的标志是：过去两年内引进的新产品的效果有好有坏而其他新产品还处于试验阶段；该公司的股票盈利率为15%，而其他品质与其类似的公司的股票盈利率为11%～12%；在过去一次重大分股只能创造25%的盈利；公司的增长率在下降。

3.抛售周期起伏型股票的标志是：公司与工会签订的两项重要契约将在几个月后到期，工会领导正在要求全面恢复他们在上一次契约中所放弃的工资和福利待遇；对产品的最终需求正在减少；公司增加了一倍的财务开支，用于建立一家新工厂，而不是用较少的费用更新改造旧工厂；公司已经削减了开支费用，但仍然竞争不过外国生产厂家。

4.抛售发展迅速型股票的标志是：在上一季度里，同样的商店销售额下降3%，商店最近的营业情况令人失望；两名高级行政人员和几名重要雇员离开公司，转入与之相竞争的公司；公司新近参加了一次展览会，它在参展的两星期内，在12个城市内对企业机构投资者极力宣传自己的经营成就；一种股票在售出时，其P/e率（价格/收益比率）为30，而在后两年内，最为乐观的收益增表率为15%～70%。

5.抛售可能复苏股票的标志是：公司的债务虽在五个季度内连续有所下降，但是，在最近的一个高度中，又增加了2500万美元；存货积贮的速度是销售增长率的两倍；与收益的增长前景相比，现时的P/e比是抬高了的；公司的最主要部分把它50%的产品卖给一个主要的客商，但这个客商自己的产品销售量却在下降。

6.抛售资产隐蔽型股票的标志是：尽管股票的售出是按低

于市场价折扣抛出的，但公司的经营部门已经宣布它将另外发行10元的股票用于为一项多样化计划筹措资金；公司预备以2000万美元售出的一个部门，但实际上只卖了1200万美元；公司税率的削减在很大程度上减少了公司损失结转的数额；企业机构的股份额从5年前的25%上升到现在的60%。

总之，要是你不能使自己相信："当我拥有的股票价格下跌25%时，我应该买进。"要是你不能消除"当我拥有的股票价格下跌25%时，我应该抛出。"这种致命的错误观念，那么你永远也不可能在股票生意上得到多大的盈利。

十一、不相信理论，不靠市场预测、不靠技术分析，靠信息灵通，靠调查研究。

彼得·林奇每天要处理好几百种资讯。其中一部分的资讯是自己送上门的，但也有不少是他主动猎取的。股票经纪人是前者的主要供应者——大约有200名经纪人向林奇提供各类消息。彼得·林奇平均每天都要接到几十次他们主动打来的电话。

彼得·林奇通常并不亲自接电话。打电话的人也知道要把简明的资料留给秘书或交易员。每十次电话，他只会回一次。如果有他感兴趣的事，他也会主动打电话联络。

关于调查研究，彼得·林奇有一套独特的行之有效的做法。这些做法包括：

1.充分利用经纪人；

2.打电话到意欲投资的公司查询；

3.认真研究公司的活动；

4.参观公司的总部；

5.结识该公司投资人关系处的工作人员；

6.走马观花；

7.留意观察；

8.阅读报告；

彼得·林奇认为调查研究一点也不难，也没有什么神秘之处。“你要做的只不过是像选择购买日用品一样用心地选购股票。”彼得·林奇这样说。

关于调查研究，本书在前文中已多有细述在此不再重复。

彼得·林奇对公司的年度财务报告的认识上，认为只需掌握如下“值得注意的数字”：销售比例、价格/收益比率（或市盈余）、现金状况、债务因素、股息和股息的支付、账面价值、现金流量、存货、增长率、底线（税后利润）……这些财会知识在一般的专业书上都有。了解一些基本情况，才能确信某公司有发展前途就足够了。不过，此事并非一蹴而就，其后，每隔几个月就要再次核查这些情况。

不注意这些数字是不明智的，但是过分拘泥于数字分析，掉进数字陷阱里不能自拔也同样愚昧。

彼得·林奇的成功之处就在于他是一个实践家，而不是一个理论家。因此他不太注意也不在意宏观因素的分析，他只对某一行业，某一公司做个体的分析，从中寻找能涨10倍的“聚财物”——这就是他成功的经验。

十二、最佳购股企业都有其特点，我们选购时必须掌握，同时，也应避免一些危险股票。

彼得·林奇首先区分公司的类型有：

发展缓慢型；

稳健适中型；

发展迅速型；

周期起伏型；

资产隐蔽型；

可能复苏型。

一旦对所选择的公司准确定性，彼得·林奇便可以决定是否购买。

彼得·林奇经过多年的实践和他所经手的多种股票的分析，总结出如下13条“最佳购股企业的特点。”如果某企业完全或大部分具备这些特点选择并进行投资，一般不会有问题。

彼得·林奇的13条是：

1.名字听起来索然无味；
2.产品平淡无奇；
3.听起来不顺耳；
4.脱离母公司的子公司；
5.股东中没有企业团体，股票分析师不屑光临；
6.据传与毒废料有关；
7.令人感到沮丧；
8.无增长行业；
9.自有小天地；
10.人们必须不断购买其产品；
11.技术应用型的；
12.内部知情人员自购股票的；
13.回买股票的。

与最佳购股企业相对，彼得·林奇还指出应该避免购买的股票有以下六种：

1.热门工业中的热门股票；
2.某公司的第二型股票；
3.愚蠢地扩大经营范围的股票；

4.耳语股票；

5.依赖他人生存的股票；

6.名称醒目公司的股票。

另外，彼得·林奇还有一些不好归类的关于购买看涨股票的经验教训，诸如：

1.明白你购股公司的性质和你购股的原因；

这样做你会做到心中有数，从而避开“歪打正着”的侥幸心理。

2.把手中的股票分门别类，你即可明白哪些会赚，哪些要赔；

3.公司规模大，股票赚头小；大公司赚头小，小公司赚头大；

4.期望某种产品可以为公司赚钱，先搞清楚这种产品在公司占有多大的比重。

主要参考文献

1.张智.盈利的黑洞,西宁:青海人民出版社,1999

2.文明.投资经济导论,北京:经济科学出版社,1999

3.罗兴、任准秀主编.证券投资学,成都:西南财经大学出版社,1998

4.徐国祥.证券投资分析,上海:上海三联书店,1997

5.何富贵.期货交易战略,郑州:河南人民出版社,1993

6.宋承先.现代西方经济学,上海:复旦大学出版社,1994

7.陈彪如.国际金融概论,上海:华东师范大学出版社,1991

8.刘慧勇.投资规范论,北京:中国财政经济出版社,1989

9.刘担.硅谷之路,长春:长春出版社,2000

10.张智强、向洪.金融大汇诊,成都:西南财经大学出版社,1998

11.王丕珍.主动防范金融创新风险,经济参考报,1999

12.(美)默顿·米勒.衍生金融使降低风险变得廉价,经济导刊,2000